DALE CARNEGIE (pe numele lui real Dale Carnegey) s-a născut la 24 noiembrie 1888 la o fermă săracă din Missouri şi s-a stins din viaţă la 1 noiembrie 1955, la Forest Hills, New York. Este considerat cel mai mare autor de literatură motivaţională.

După absolvirea colegiului, a lucrat ca agent de vânzări în Nebraska şi a obţinut câteva roluri ca actor la New York. Dezamăgit de ceea ce făcea şi de traiul modest, caută o soluţie şi realizează că o diplomă de absolvent al State Teachers College din Warrensburg, Missouri, secţia Pedagogie, i-ar putea înlesni accesul la o catedră. Este angajat de Young Men Christian Association să predea cursuri serale pentru adulţi despre o temă aleasă chiar de el: vorbirea în public, domeniu în care se pregătise şi obţinuse rezultate de-a lungul anilor. Astfel începe faimoasa carieră de conferenţiar şi de autor de mare succes a lui Dale Carnegie.

Cursurile sale de la Y.M.C.A. au înregistrat un succes imediat şi Dale Carnegie avea să conferenţieze cu sălile pline. Începe să publice diverse broşuri în care-şi prezintă în mod sistematizat metodele de învăţare; în 1926, acestea vor fi adunate într-o carte despre vorbirea în public: *Public Speaking*: *A Practical Course for Business Men*.

În 1936, Dale Carnegie publică *How To Win Friends and Influence People*, carte ce a înregistrat imediat după publicare un succes răsunător. De-a lungul anilor, această lucrare s-a vândut în mai bine de 44 de milioane de exemplare. Ea a fost tradusă în aproape toate limbile pământului, iar în limba română a apărut în 1997 la Curtea Veche Publishing sub titlul *Secretele succesului*. *Cum să vă faceţi prieteni şi să deveniţi influent*. Aici, Dale Carnegie aduce în lumină unul dintre aspectele puţin cunoscute la acea vreme ale psihologiei umane: rolul determinant al atitudinii individuale în condiţii de stres. O

altă lucrare a lui, publicată în 1948, este *How to Stop Worrying and Start Living*, apărută şi în limba română la Curtea Veche Publishing în anul 2000 şi reeditată în 2007 sub titlul *Lasă grijile, începe să trăieşti* – o colecţie de sfaturi de bun-simţ şi foarte la îndemână prin care putem preveni stresul. Dintre cărţile lui Dale Carnegie, aceasta a avut cel mai mare succes în Europa.

Pe Dale Carnegie îl regăsim în topul celor mai bine vânduţi autori din toate timpurile. La jumătate de veac de la moartea lui, atât scrierile, cât şi cursurile sale sunt la fel de solicitate ca în primii ani după lansare. Eforturile lui Dale Carnegie de răspândire a unor metode prin care oamenii să înveţe să-şi optimizeze relaţiile cu semenii şi cu lumea au fost preluate de Fundaţia Carnegie. Cursurile pe care însuşi Carnegie le-a iniţiat şi predat sunt frecventate şi astăzi de mii de oameni din întreaga lume, probându-şi astfel actualitatea şi utilitatea. Ele sunt esenţiale şi în fapt obligatorii pentru toţi cei care doresc să ocupe posturi importante în ierarhiile companiilor occidentale.

DALE CARNEGIE
Cum să vorbim în public
Selecţie şi prescurtare de Dorothy Carnegie
Ediţia a II-a
Traducere din limba engleză de IRINA-MARGARETA NISTOR
BUCUREŞTI, 2008
Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
CARNEGIE, DALE
Cum să vorbim în public / Dale Carnegie; selecţie şi prescurtare: Dorothy Carnegie; trad.: Irina-Margareta Nistor.
— Ed. a 2-a.
— Bucureşti: Curtea Veche Publishing, 2008
ISBN 978 – 973 – 669 – 651 – 0
I. Carnegie, Dorothy (ed.)

II. Nistor, Irina-Margareta (trad.)
81 27
Coperta: GRIFFON AND SWANS
www.grillfon.ro
DALE CARNEGIE
How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking
Copyright 1926, 1937, 1955, 1956 by the National Board of Young Men's Christian Associations

Curtea Veche Publishing, 2007, 2008 pentru prezenta versiune românească
ISBN 978 – 973 – 669 – 651 – 0

Introducere

De ani de zile, numele lui Dale Carnegie este sinonim cu felul în care ne putem face prieteni şi deveni influenţi. *Secretele succesului. Cum să vă faceţi prieteni şi să deveniţi influent*[1] este una dintre cărţile cele mai bine vândute din toate timpurile, din categoria nonficţiune, care i-au adus lui Carnegie o recunoaştere internaţională. *Secretele succesului. Cum să vă faceţi prieteni şi să deveniţi influent* nu a fost însă prima lucrare scrisă de el.

În 1926, Dale Carnegie a scris o carte numită *Discursul public şi impactul asupra lumii afacerilor*. Aceasta este o lucrare cuprinzând elemente fundamentale despre vorbitul în public, care a rămas până în prezent şi recunoscut drept unul dintre manualele oficiale ale celebrului în lumea întreagă *Curs asupra discursului eficient şi a relaţiilor dintre oameni* al lui Dale Carnegie. De asemenea, a servit ca manual pentru cursurile sale despre discursul public ţinute la Y.M.C.A. Cartea s-a vândut în 60.000 de exemplare numai în ultimii zece ani, iar totalul exemplarelor vândute se ridică în prezent la

1 Titlul original: How to Win Friends and Influence People; a apărut în traducere românească la Editura Curtea Veche, 1997.

peste 1.000.000 de exemplare. A fost publicată în aproape douăzeci de limbi, în care s-au vândut mii de exemplare. Cu toate acestea, nu este o lucrare foarte cunoscută.

În urmă cu ceva vreme, am fost abordată de editorul de la Association Press, care mi-a spus că această primă carte a răposatului meu soţ ar putea fi de un larg interes în cazul în care ar fi publicată sub forma unei ediţii de buzunar. Ei au considerat, ca şi mine, de altfel, că această lucrare conţine multe idei valoroase pentru viaţa de zi cu zi.

Dale Carnegie şi-a prezentat filosofia în lumea întreagă şi peste 1.000.000 de oameni au absolvit cursurile lui. Aceste expuneri îi ajută pe oameni să ducă o viaţă mai curajoasă, mai fericită şi mai fructuoasă, trezindu-le calităţile latente de care dispun.

Cartea *Cum să vorbim în public* a fost concepută în aşa fel, încât să atragă publicul cititor. Conţine multe sfaturi înţelepte care i-au ajutat pe studenţii noştri să-şi atingă scopurile. Recitind cu atenţie, pentru a nu ştiu câta oară în ultimele luni, această lucrare, mi-am dat seama câte reguli înţelepte conţine pentru stăpânirea fricii şi pentru dobândirea încrederii în sine. La acestea se adaugă tehnici practice şi sugestii pentru a vă ajuta să abordaţi diverse persoane sau grupuri de oameni, astfel încât să reuşiţi să vă adresaţi acestora eficient.

Sper sincer ca noii cititori să aibă tot atât de mult de câştigat din lectura acestei cărţi pe cât au avut în ultimii treizeci de ani studenţii cursului ţinut de Dale Carnegie.

DOROTHY CARNEGIE

1

Dezvoltarea curajului şi a încrederii în sine

Peste cinci sute de mii de bărbaţi şi de femei au participat la cursurile despre discursul public folosind metodele mele încă din 1912. Mulţi dintre ei mi-au scris explicându-mi de ce au ales să facă această pregătire şi ce

sperau să obţină de pe urma sa. Evident, argumentele diferă, dar dorinţa de bază din aceste scrisori este aceeaşi pentru marea majoritate, rămânând în mod surprinzător neschimbată de-a lungul timpului: „Când sunt chemat să ţin un discurs”, au scris mii şi mii de oameni, „devin atât de timid, de speriat, încât nu mai gândesc limpede. Nu mă pot concentra şi nu-mi amintesc ce intenţionez să spun. Vreau să capăt încrederea în mine, calmul şi capacitatea de a gândi când mă aflu în faţa unui public. Doresc să mă pot aduna, să vorbesc logic, să fiu în stare să spun ce am de zis clar şi convingător în faţa celor care sunt în sală, fie că este vorba de nişte oameni de afaceri ori nişte membri ai clubului, sau în faţa unui public, în general”. Cam aşa sunau nenumăratele lor mărturii.

Aş vrea să citez un caz concret: cu mulţi ani în urmă un domn pe nume D.W. Ghent a frecventat cursul meu susţinut la Philadelphia. La puţin timp după ce am început să predau, m-a invitat la prânz la Manufacture’s Club. Era un bărbat de vârstă mijlocie şi dusese dintotdeauna o viaţă activă. Auzisem şi eu de afacerile lui în domeniul manufacturii, dar şi că este un lider în activităţile de caritate întreprinse de biserică, participând la multe acţiuni civice. Cum mâneam noi acolo, s-a aplecat peste masă şi mi-a spus: „De multe ori am fost rugat să vorbesc în faţa a diverse adunări, dar niciodată nu am fost în stare s-o fac. Mă emoţionez atât de tare, încât dintr-odată mintea mea devine un gol absolut: de aceea am refuzat toată viaţa aşa ceva. Dar în prezent am ajuns preşedintele Colegiului Credincioşilor şi trebuie să prezidez întrunirile lor. Neapărat trebuie să vorbesc şi eu… credeţi că aş putea să învăţ să mă exprim în public chiar şi la o vârstă destul de înaintată?”

„Nu se pune problema *să cred*, d-le Ghent”, i-am replicat. „Nu aşa stau lucrurile. *Ştiu sigur că puteţi*. Şi mai *ştiu că veţi reuşi* dacă veţi exersa şi îmi veţi respecta

îndrumările”. Ar fi vrut el să se lase convins, dar i se părea o opinie mult prea optimistă. „Tare mă tem că o spuneţi doar aşa, din curtoazie”, mi-a zis el. „De fapt, încercaţi doar să mă încurajaţi”.

După ce cursul s-a încheiat, o perioadă am pierdut legătura. Ne-am întâlnit după un timp şi am luat din nou masa la Manufacture’s Club. Am stat în acelaşi colţ, la aceeaşi masă ca şi prima dată. Amintindu-i de conversaţia noastră, l-am întrebat dacă am fost cumva prea optimist atunci. A scos un carneţel roşu din buzunar şi mi-a arătat lista cu discursurile ţinute şi datele la care fusese solicitat. „Posibilitatea de a face asta”, mi-a mărturisit el, „şi plăcerea cu care o fac, pe lângă serviciul pe care îl aduc comunităţii – sunt lucrurile cele mai de preţ din viaţa mea actuală”.

Curând după aceea, la Washington a fost ţinută o importantă conferinţă pentru dezarmare. Atunci când s-a aflat că va fi prezent şi prim-ministrul britanic, biserica baptistă din Philadelphia a trimis o telegramă invitându-l să vorbească la o importantă întrunire ţinută în oraşul lor. DI Ghent mi-a spus că dintre toţi baptiştii din oraş el a fost ales să-l prezinte publicului pe prim-ministrul englez.

Acesta era liderul în activităţile de caritate care stătuse la aceeaşi masă cu mine cu trei ani în urmă şi mă întrebase cu cea mai mare seriozitate dacă eu credeam că va fi vreodată în stare să vorbească în public.

Oare rapiditatea cu care a progresat în această direcţie este una neobişnuită? Deloc. Au existat sute de cazuri similare. De exemplu – pentru a mai cita un caz anume – cu mulţi ani în urmă, un medic din Brooklyn, pe care o să-l numim dr. Curtis, şi-a petrecut iarna în Florida.

Cum să vorbim în public lângă terenurile de antrenament ale echipei Giants. Fiind un mare fan al baseball-ului, se ducea adesea să-i vadă pe jucători. Cu timpul, chiar s-a împrietenit cu echipa şi a fost invitat la un

banchet dat în onoarea acesteia.

După ce s-a servit cafeaua, câţiva oaspeţi de vază au fost invitaţi „să spună câteva cuvinte”. Dintr-odată, brusc şi pe neaşteptate, l-a auzit pe cel care toasta zicând: „În seara asta avem alături de noi un doctor şi am să-l rog pe dr. Curtis să ne vorbească despre sănătatea jucătorilor de baseball”.

Oare era el pregătit pentru aşa ceva? Desigur. Chiar foarte bine: studiase şi practicase medicina şi igiena de aproape treizeci de ani. Putea să stea pe scaun şi să vorbească toată noaptea despre acest subiect celor care se aflau în jurul lui. Dar, să se ridice şi să spună acelaşi lucru chiar şi unui public restrâns – constituia cu totul altceva. Era ceva paralizant. Inima a început să-i bată tot mai tare numai la ideea aceasta. Nu ţinuse un discurs în public în viaţa lui şi parcă îi zburaseră toate gândurile dintr-odată.

Oare ce să facă? Publicul aplauda, toată lumea se uita la el. A dat din cap, dar asta n-a făcut decât să fie şi mai aplaudat, sporind interesul auditoriului. Au urmat ovaţii tot mai puternice şi mai insistente: „Dr. Curtis! Discurs!”

Se afla într-o stare de nefericire pozitivă. Ştia că dacă se va ridica în picioare, va eşua, nefiind în stare să lege nici şase propoziţii. S-a ridicat totuşi şi, fără o vorbă, le-a întors spatele. Apoi a ieşit din încăpere, profund jenat şi umilit.

Nu e, aşadar, de mirare că primul lucru pe care l-a făcut după ce s-a întors în Brooklyn a fost să se înscrie la cursul meu despre vorbitul în public. Nu dorea să mai fie pus într-o asemenea situaţie penibilă şi să iasă la fel de prost şi a doua oară. Era genul de elev care îl încântă pe orice profesor: extrem de sincer şi vrând să înveţe să vorbească în public. Ar fi făcut orice ca să-şi îndeplinească dorinţa. îşi pregătea cu grijă discursurile şi le exersa cu o voinţă extraordinară, nelipsind nici măcar o dată de la

curs.

Şi el a reuşit exact ceea ce reuşeşte un astfel de elev; a făcut nişte progrese uluitoare chiar şi pentru el, depăşind cele mai optimiste aşteptări. După primele întâlniri emoţiile au scăzut, iar încrederea a sporit, în două luni a devenit principalul vorbitor al întregului grup. Curând a primit invitaţii să vorbească şi în alte părţi. Începuse să-i placă şi se arăta chiar entuziast, mai ales că era tot mai respectat şi-şi făcea noi prieteni.

Un membru al Comisiei pentru Campania Republicană a oraşului New York, ascultându-i unul dintre discursuri, l-a invitat pe dr. Curtis să vorbească în numele oraşului, la o petrecere. Cât de surprins a putut să fie acest politician atunci când şi-a dat seama că doar cu un an înainte acelaşi vorbitor se ridicase şi plecase de la un banchet, ruşinat şi dezorientat, că nu-şi găsise cuvintele şi se temuse să vorbească în public.

Câştigarea încrederii în sine şi curajul de a gândi calm şi clar atunci când ne adresăm unui grup nu sunt nici pe departe nişte factori atât de dificili pe cât îşi închipuie oamenii, în general. Nu reprezintă un har de la Dumnezeu cu care sunt înzestraţi doar câţiva aleşi. E ca atunci când joci golf. Oricine îşi poate dezvolta talentul ascuns, cu condiţia să aibă suficientă dorinţă s-o facă.

Există, oare, un motiv logic pentru care nu puteţi gândi în faţa unui public aşa cum reuşiţi când staţi jos? Ştiţi bine că aşa ceva nu există. De fapt, ar trebui chiar să gândiţi mai bine atunci când vă aflaţi în faţa unui grup de oameni. Prezenţa lor ar trebui să vă stimuleze şi să vă înalţe spiritual. Mulţi vorbitori vă vor spune că în prezenţa publicului se simt stimulaţi, inspiraţi şi mintea le funcţionează mai limpede, mai eficient. În asemenea momente, gânduri, întâmplări, idei pe care nici nu le bănuiau „ies la iveală fumegând”, aşa cum spunea Henry Ward Beechern; nu trebuie decât să întindă mâna şi să le

atingă. Asta ar trebui să simtă fiecare. Şi, probabil, aşa va fi dacă veţi exersa şi veţi persevera.

De un lucru puteţi fi însă absolut siguri: învăţarea şi aplicarea acestor reguli vă vor alunga teama de public şi vă vor da încredere în voi şi un curaj nemărginit.

Nu trebuie să vă imaginaţi că sunteţi o cauză pierdută. Chiar şi cei care, până la urmă, au devenit reprezentanţii cu cea mai mare elocinţă ai generaţiei lor au suferit la începutul carierei de o teamă cumplită şi de timiditate.

William Jennings Bryan, un adevărat veteran în acest domeniu, recunoştea că la început îi tremurau genunchii de frică.

Mark Twain. atunci când s-a ridicat prima dată ca să citească în public, îşi simţea gura parcă îndesată cu vată, iar pulsul părea că intrase într-o cursă de alergări, hotărât să câştige cupa.

Grant a cucerit Vicksburgul învingând una dintre cele mai importante armate ale lumii din vremea aceea. Totuşi, atunci când a încercat să vorbească în public, a recunoscut că a simţit că nu se mai putea ţine pe picioare.

Răposatul Jean Jaure, cel mai important orator public pe care l-a avut Franţa în perioada în care a trăit acesta, a stat vreme de un an fără să scoată o vorbă în timpul şedinţelor de la Camera Deputaţilor până ce a reuşit să-şi adune curajul şi să ţină primul discurs.

„Prima dată când am încercat să vorbesc în public”, a mărturisit Lloyd George, „vă spun drept, m-am simţit îngrozitor. Nu este o simplă figură de stil, dar, pur şi simplu, mi se despicase limba; la început, abia am reuşit să scot un cuvânt”.

John Bright, ilustrul englez care în timpul Războiului Civil a apărat în Anglia cauza unificării şi a emancipării, şi-a făcut debutul de orator în faţa unor ţărani care se adunaseră în clădirea şcolii. Era atât de speriat şi se temea

atât de tare de un eşec, încât l-a implorat pe partenerul său să aplaude pentru a-l acoperi de fiecare dată când dădea semne de emoţie.

Charles Stewart Parnell, marele lider irlandez, la începuturile carierei sale de vorbitor era atât de emotiv, cel puţin aşa spunea fratele lui, că îşi strângea adesea pumnii atât de tare, încât îi intrau unghiile în carne, până îi sângerau palmele.

Disraeli recunoştea că prefera să se afle în fruntea unei armate de cavalerie decât să fi avut de înfruntat Camera Comunelor aşa cum a făcut-o prima dată. Discursul său de deschidere a fost un eşec răsunător. Acelaşi lucru a păţit şi Sheridan.

De fapt, mulţi dintre celebrii oratori ai Angliei au debutat jalnic, aşa încât la ora actuală în Parlament se socoteşte că este un semn de rău augur ca primul discurs al unui tânăr să fie un succes incontastabil. Prin urmare, curaj!

După ce a urmărit atâtea cariere şi a ajutat într-o oarecare măsură la progresul multor buni vorbitori, autorul este întotdeauna încântat atunci când un elev dă dovadă la început de agitaţie şi de nervozitate.

Există o anumită răspundere care trebuie asumată atunci când ţii un discurs, chiar şi în faţa a douăzeci de oameni aflaţi la o întrunire de afaceri – o tensiune specifică, un anumit şoc şi emoţie. Vorbitorul trebuie să fie îmbărbătat ca un cal de curse. Nemuritorul Cicero spunea în urmă cu două mii de ani că orice discurs public cu adevărat reuşit trebuie să se caracterizeze printr-o doză de emoţie.

Vorbitorii trec prin asta de multe ori şi când sunt la radio. Se numeşte „teama de microfon”. Când Charlie Chaplin vorbea la radio avea întotdeauna discursul scris dinainte. Sigur că era obişnuit cu publicul. El făcuse un turneu în ţară, în 1912, cu vodevilul „O seară la Music-

hall”. Şi înainte apăruse pe scenele Angliei. Cu toate acestea, când pătrundea în încăperea aceea izolată fonic şi se afla în faţa microfonului, simţea în stomac acea senzaţie neplăcută ca atunci când traversezi Atlanticul pe o furtună de februarie.

Celebrul actor şi regizor James Kirkwood a avut o experienţă similară. El fusese vedetă pe scenă, dar, atunci când se afla în faţa unui public invizibil, îi transpirau sprâncenele. „O premieră pe Broadway”, mărturisea el, „este nimic în comparaţie cu asta”.

Unii oameni, indiferent cât de des ar vorbi, au emoţii de fiecare dată înainte să înceapă, dar după câteva secunde acestea dispar.

Până şi Lincoln a dat dovadă de timiditate de câteva ori. „Când începea era foarte stângaci”, povestea partenerul său, Herndon, „şi părea că se adaptează extrem de greu mediului. Se zbătea o vreme între modestie şi sensibilitate, ceea ce îl făcea şi mai stingher. L-am văzut adesea pe dl Lincoln în asemenea momente şi l-am înţeles. Când începea să vorbească, vocea lui era stridentă, ascuţită şi neplăcută. Maniera preşedintelui, atitudinea, chipul smead şi gălbejit, uscat şi plin de riduri, afectarea stranie şi mişcările neîncrezătoare – totul părea să fie împotriva sa, dar numai pentru o scurtă vreme”. După câteva momente îşi regăsea calmul şi căldura, dar şi sinceritatea, şi abia atunci începea adevăratul discurs.

Şi vouă vi s-ar putea întâmpla la fel.

Pentru a profita la maximum de pe urma eforturilor voastre, pentru a deveni buni vorbitori în public, şi asta repede, trebuie să respectaţi patru condiţii:

Prima condiţie: Să începeţi cu o dorinţă puternică şi îndârjită

Acest lucru contează mult mai mult decât vă daţi, probabil, seama. Dacă profesorul ar putea să vă citească gândurile şi sufletul, pătrunzând în profunzimea dorinţelor

voastre, ar putea spune aproape cu certitudine cât de repede veţi progresa. Dacă dorinţa nu este suficient de puternică, realizările vor fi slabe şi neînsemnate. Dar, dacă vă urmaţi scopul cu perseverenţa şi cu energia unui buldog care aleargă o pisică, nimic nu vă va sta în cale.

De aceea, sporiţi-vă entuziasmul pentru acest studiu individual. Enumeraţi-i avantajele. Gândiţi-vă ce va însemna pentru voi mai multă încredere în sine şi capacitatea de a vorbi mai convingător în public. Gândiţi-vă ce ar putea însemna şi ce ar trebui să însemne în bani, în dolari. Gândiţi-vă ce ar putea însemna pe plan social; la prietenii pe care vi-i veţi face prin influenţa de care veţi da dovadă, prin spiritul de lider pe care vi-l va trezi. Veţi ajunge în vârf mult mai repede decât prin orice altă activitate.

„Nu există altă modalitate", declară Chauncey M. Depew, „care să ajute pe cineva atât de rapid în carieră ca asigurarea unui renume de bun vorbitor".

Philip D. Armour, după ce a adunat milioane de dolari, a spus: „Mai bine aş fi un vorbitor desăvârşit decât un om de afaceri realizat".

Este un scop după care tânjeşte aproape oricine. După moartea lui Andrew Carnegie, a fost găsit printre hârtiile lui un plan de viaţă pe care şi-l întocmise când avea treizeci şi trei de ani. Atunci credea că peste încă doi ani îşi va aranja afacerile atât de bine, încât va reuşi să aibă un venit anual de cincizeci de mii de dolari; ca atare, îşi propunea să se retragă din afaceri la treizeci şi cinci de ani, să meargă să studieze la Oxford şi *„să acorde o atenţie specială discursului public"*.

Gândiţi-vă ce satisfacţie poate oferi această exercitare a unei noi forme de putere. Autorul a călătorit foarte mult; a trăit experienţe; puţine dintre acestea pot însă concura cu plăcerea de a sta în faţa unor oameni încercând să-i convingă să gândească la fel ca el. Acest

lucru îţi dă un sentiment de putere absolută. Îţi măguleşte orgoliul reuşitei personale. Te face să te simţi mai presus de ceilalţi. Este o adevărată magie şi o emoţie de neuitat. „Cu două minute înainte să încep”, mi-a mărturisit un vorbitor, „mai repede m-aş lăsa biciuit decât să vorbesc. Dar, cu două minute înainte să termin, mai bine m-ar împuşca decât să mă opresc”.

În orice efort mulţi se dovedesc a fi slabi de înger şi se dau bătuţi; de aceea trebuie tot timpul să vă gândiţi la ce înseamnă pentru voi obţinerea acestei abilităţi, până ce veţi ajunge să simţiţi o dorinţă puternică de a o deprinde”. Trebuie să porniţi la drum cu entuziasm, pentru a ajunge la capăt triumfători. Fixaţi-vă o anumită seară pe săptămână în care să citiţi aceste capitole. Pe scurt, străduiţi-vă să vă fie cât mai simplu să mergeţi mai departe, să vă fie greu să bateţi în retragere.

Când Iulius Caesar a trecut Canalul Mânecii şi a ajuns cu legiunile sale pe teritoriul actual al Angliei, ce a făcut ca să asigure victoria armatei sale? Un lucru foarte inteligent: s-a oprit cu soldaţii lui pe stâncile de la Dover şi, uitându-se peste valuri, au văzut şaizeci de metri mai încolo văpăile care cuprinseseră, la ordinul său, toate corăbiile cu care sosiseră. Se aflau într-o ţară străină şi ultima legătură cu restul continentului fusese cuprinsă de flăcări, aşa încât nu le mai rămânea decât să înainteze şi să cucerească. Aşa au şi făcut.

Acesta era spiritul nemuritorului Caesar. De ce nu l-aţi copia în acest război de exterminare a fricii nesăbuite în faţa publicului?

A doua condiţie: Să ştiţi exact despre ce vreţi să vorbiţi

Dacă persoana care vorbeşte nu s-a gândit atent şi nu şi-a făcut un plan al discursului pentru a şti exact ce va spune, atunci nu se va simţi prea în largul său în faţa publicului. Va fi ca un orb care arată drumul altui orb. Într-

o asemenea situaţie, vorbitorul ar trebui să fie speriat, se va simţi vinovat şi ruşinat de neglijenţa sa.

În *Autobiografia* sa, Teddy Roosevelt scria: „Am fost ales în toamna lui 1881 şi am descoperit că eram cel mai tânăr dintre toţi. Ca toţi tinerii lipsiţi de experienţă, aveam probleme serioase cu învăţatul vorbitului în public. Am profitat mult de pe urma sfatului unui bătrân ţăran iscusit – care, fără să-şi dea seama, îl parafraza pe ducele de

Wellington, care la rândul lui fără îndoială că parafraza pe altcineva. Sfatul suna cam aşa: «Nu vorbi decât atunci când eşti sigur că ai ceva de spus şi că ştii exact despre ce e vorba. Numai atunci zi ce ai de zis şi stai jos.» „Bătrânul ţăran iscusit" probabil că-i relatase aceste lucruri lui Roosevelt ca să-l ajute să-şi depăşească emoţia. Poate că a mai adăugat: „Ca să scapi de sentimentul de jenă, e bine să găseşti ceva de făcut cu mâinile – să arăţi ceva, să scrii un cuvânt pe tablă, să indici un loc pe hartă, să muţi o masă, să deschizi un geam, să muţi dintr-o parte în alta nişte cărţi şi nişte hârtii – orice gest cu un anumit scop banal te va face să te simţi în largul tău în faţa lumii".

Este adevărat că nu întotdeauna e simplu să găseşti o justificare a acestor gesturi; dar poate fi sugerată. Folosiţi această metodă, însă numai la început. Copilul nu se mai ţine de mese odată ce a învăţat să umble.

A treia condiţie: Aveţi încredere în voi

Unul dintre cei mai celebri psihologi pe care i-a dat America, profesorul William James, scria următoarele:

Acţiunea pare să fie consecinţa unui sentiment, dar, în realitate, acţiunea este simultană cu sentimentul; prin repetarea acţiunii, aflate sub sub controlul direct al voinţei, putem să controlăm indirect acest sentiment.

Astfel, în drumul suveran pe care pornim de bunăvoie, cel al entuziasmului, atunci când entuziasmul spontan ne părăseşte trebuie să-l retrezim, să acţionăm şi să vorbim ca şi cum ar continua să existe. Dacă un

asemenea comportament nu vă face să vă simţiţi mai entuziaşti, atunci nimic nu va reuşi.

Deci, pentru a căpăta curaj, purtaţi-vă ca şi cum aţi fi deja curajos, cu o voinţă de fier, şi cu siguranţă curajul va înlocui teama.

Aplicaţi sfatul profesorului James. Pentru a avea curaj când aveţi de înfruntat un public, purtaţi-vă ca şi cum aţi avea deja această îndrăzneală. Desigur că, dacă nu sunteţi pregătit, orice aţi face pe lumea asta va fi insuficient. Dar, de îndată ce ştiţi despre ce veţi vorbi, ieşiţi în faţă şi trageţi adânc aer în piept. De fapt, întotdeauna înainte de a vă adresa publicului e bine să trageţi aer în piept vreme de treizeci de secunde. Cantitatea suplimentară de oxigen vă va stimula şi vă va da curaj. Marele tenor Jean de Reszke obişnuia să spună că, atunci când ai destul aer în piept „cât să te sprijini pe el”, emoţia dispare.

În orice epocă şi în orice mediu oamenii au admirat dintotdeauna curajul. Deci, indiferent cât de tare v-ar bătea inima, păşiţi curajoşi mai departe, staţi o clipă nemişcaţi şi purtaţi-vă ca şi cum acest lucru v-ar face mare plăcere.

Apreciaţi-vă la adevărata valoare, priviţi-vă publicul în ochi şi începeţi să vorbiţi încrezători, de parcă toată lumea aceea v-ar datora bani. Imaginaţi-vă că aşa ar fi. Închipuiţi-vă că s-au adunat acolo ca să vă implore să-i mai păsuiţi. Efectul psihologic va fi unul pozitiv.

Nu vă încheiaţi şi descheiaţi nervos nasturii de la haină, nu vă jucaţi cu inelul şi nu vă frângeţi mâinile. Dacă trebuie neapărat să faceţi un gest nervos, ţineţi mâinile la spate şi învârtiţi-vă degetele în aşa fel, încât să nu vadă nimeni ce faceţi sau mişcaţi-vă degetele de la picioare.

Ca regulă generală, nu este indicat ca vorbitorul să se ascundă după mobilă; dar s-ar putea să vă dea curaj la primele întâlniri dacă veţi sta în spatele unei mese sau pe

un scaun de care să vă ţineţi bine ori să aveţi o monedă în palmă pe care s-o strângeţi zdravăn.

Cum a reuşit Teddy Roosevelt să prindă curaj şi să capete încrederea care îl caracteriza? Era dăruit de natură cu un spirit aventuros şi îndrăzneţ? Deloc. În *Autobiografia* sa el mărturiseşte: „Am fost un băieţel destul de bolnăvicios şi timid. Ca tânăr, eram emotiv şi neîncrezător în puterile mele. A trebuit să mă formez cu dificultate şi multă muncă şi nu numai în privinţa trupului, ci şi a sufletului şi a spiritului".

Din fericire, el ne-a povestit cum a reuşit această transformare.

„Când eram mic", scria el, „am citit un pasaj dintr-o carte de Marryat care m-a impresionat. În acest pasaj, căpitanul unei mici nave britanice de război îi explică eroului cum să devină neînfricat. El îi spune că la început aproape oricine este speriat când se apucă de o treabă, dar că, ulterior, omul trebuie să se adune şi să se comporte ca şi cum nu i-ar fi teamă. Dacă reuşeşte să facă asta destulă vreme, ideea devine realitate şi persoana respectivă devine realmente neînfricată, pentru că s-a arătat curajoasă chiar şi atunci când nu s-a simţit aşa. (Folosesc propriul limbaj şi nu pe cel al lui Marryat.)

Aceasta este teoria pe care am aplicat-o. Erau tot felul de lucruri de care mă temeam la început, începând cu urşii Grizzly şi terminând cu caii «nărăvaşi» şi cu pistolarii; dar, comportându-mă ca şi cum nu mi-ar fi fost frică, treptat am încetat să mă mai tem în realitate. Majoritatea pot să reacţioneze similar cu condiţia să aleagă această cale".

Dacă doriţi cu adevărat, şi voi veţi reuşi. „În vreme de război", spunea Mareşalul Foch, „cea mai bună apărare este atacul". Deci, atacaţi-vă temerile. Înfruntaţi-le, luptaţi-vă cu acestea şi învingeţi-le cu sânge rece de fiecare dată.

Gândiţi-vă că sunteţi un reprezentant al poştei

Western Union şi că aveţi de transmis un mesaj care trebuie neapărat să ajungă la destinaţie. În general, nu dăm mare atenţie celui care duce un mesaj. Ne interesează doar telegrama, adică mesajul. Concentraţi-vă asupra acestuia. Investiţi suflet în acest mesaj. Încercaţi să-l învăţaţi pe dinafară. Credeţi în el cu tărie. Apoi, vorbiţi ca şi cum aţi fi hotărâţi să îl transmiteţi. Procedaţi aşa şi aveţi şanse sută la sută ca foarte curând să fiţi stăpân pe situaţie şi pe voi înşivă.

A patra condiţie: Exersaţi! Exersaţi! Exersaţi!

Ultimul sfat este de departe cel mai important. Chiar dacă aţi uitat tot ce aţi citit până la aceste rânduri, amintiţi-vă doar atât: prima şi ultima cale, cea mai sigură pentru a vă dezvolta încrederea în voi înşivă şi în capacitatea de a ţine un discurs este să vorbiţi. De fapt, în final, toată chestiunea se reduce la un punct esenţial: exersaţi, exersaţi, exersaţi. Aceasta este condiţia *sine qua non* – „fără de care nu se poate”.

Roosevelt avertiza: „Orice începător poate suferi de «sindromul dolarului». «Sindromul dolarului» este o emoţie profundă care nu are nicio legătură cu timiditatea. Sfiala poate afecta persoana respectivă prima dată când vorbeşte unui public larg, reacţionând de parcă ar vedea pentru întâia oară un dolar sau ar pleca la o bătălie. Într-o asemenea împrejurare, omul nu are nevoie de curaj, ci de stăpânire de sine şi de sânge rece. *Acest lucru nu se poate obţine decât prin practică. Persoana în cauză trebuie să se obişnuiască printr-un exerciţiu repetat de stăpânire de sine, să-şi potolească nervii. Totul este în mare măsură, cum spuneam, o chestiune de obişnuinţă; şi de voinţă atunci când e vorba de un efort şi de exerciţii repetate. Dacă cel ce vorbeşte are stofa, se va întări de fiecare dată când exersează*”.

Vreţi să scăpaţi de teama de public? Să începem prin a afla ce anume o produce.

„Frica izvorăşte din necunoaştere şi nesiguranţă”, afirmă profesorul Robinson în cartea sa, *The Mind in the Making* (*Rolul minţii în realizarea acţiunii*), sau, altfel spus, constituie rezultatul unei lipse de încredere.

Şi ce anume cauzează asta? Incapacitatea de a realiza care este acest scop şi de a vă da seama de ce sunteţi în stare, neajuns ce izvorăşte din lipsa de experienţă. Atunci când aveţi în urma voastră mai multe încercări reuşite, temerile dispar; se destramă ca o ceaţă sub strălucirea soarelui de iulie.

Un lucru este sigur: ca să înveţi să înoţi, trebuie să te arunci în apă. Dar cred că aţi citit destul. Lăsaţi cartea deoparte deocamdată şi apucaţi-vă de treabă.

Alegeţi-vă subiectul pe care doriţi să-l comunicaţi, de obicei unul pe care să-l stăpâniţi într-o oarecare măsură, şi construiţi-vă un discurs de trei minute. Repetaţi-l de câteva ori. După care expuneţi-l dacă se poate celor pentru care l-aţi conceput sau în faţa unor prieteni, investind tot efortul de care puteţi da dovadă.

REZUMAT

1. Câteva mii de cursanţi i-au scris autorului explicându-i de ce doresc să se specializeze în discursul public şi ce anume speră să obţină cu asta. Principalul motiv al celor mai mulţi era ca doreau să îşi stăpânească emoţiile, să gândească pozitiv şi să vorbească siguri pe sine în faţa unui grup de oameni oricât de mare.

2. Nu se dobândeşte greu această abilitate. Nu este un har de la Dumnezeu cu care sunt înzestraţi doar câţiva aleşi. E ca atunci când joci golf. Oricine îşi poate dezvolta talentul ascuns, cu condiţia să aibă suficienta dorinţă s-o facă.

3. Mulţi vorbitori cu experienţă pot gândi şi vorbi mai bine atunci când au în faţă mai multe persoane decât într-o conversaţie între patru ochi. Prezenţa publicului se dovedeşte a fi un stimulent care îi inspiră. Dacă respectaţi

întru totul sugestiile din această carte, va veni şi vremea în care veţi trăi aşa ceva. Chiar veţi aştepta cu nerăbdare să ţineţi un discurs.

4. Nu vă imaginaţi că sunteţi un caz singular. Mulţi dintre cei care au devenit oratori celebri, la începutul carierei au dat dovadă de timiditate şi erau aproape paralizaţi de trac în faţa publicului. Prin asta au trecut Bryan, Jean Jaures, Lloyd George, Charles Stewart Parnell, John Bright, Disraeli, Sheridan şi mulţi alţii.

5. Indiferent cât de des aţi vorbi, s-ar putea să vă confruntaţi cu această timiditate înainte de a începe să vă ţineţi discursul; dar, câteva clipe mai târziu, după ce vă intraţi în mână, aceasta va dispărea complet.

6. Pentru a profita la maximum şi într-un timp foarte scurt de această carte, trebuie să ţineţi cont de următoarele patru condiţii:

a. Începeţi prin a manifesta o dorinţă puternică şi îndârjită.

Enumeraţi avantajele pe care vi le-ar aduce efortul de a urma acest curs. Treziţi-vă entuziasmul pentru ceea ce faceţi. Gândiţi-vă ce poate însemna pentru dumneavoastră din punct de vedere financiar, social şi al influenţei pe care o puteţi avea faţă de ceilalţi. Nu uitaţi că rapiditatea însuşirii acestui program depinde de profunzimea dorinţei voastre.

b. Pregătiţi-vă. Nu puteţi fi încrezători atâta vreme cât nu ştiţi ce veţi spune.

c. Fiţi încrezător în forţele proprii. Profesorul William James ne sfătuia: „Pentru a fi curajos, comportaţi-vă ca şi cum aţi avea deja curaj, folosindu-vă voinţa de fier până la capăt, şi cu siguranţă îndrăzneala va înlocui teama”. Teddy Roosevelt descria cum a reuşit să-şi stăpânească teama de urşii Grizzly, de caii nărăvaşi şi de pistolari prin această metodă. Vă puteţi stăpâni frica de public profitând de acest fapt psihologic.

d. Exersaţi. Acesta este lucrul cel mai important. Frica reprezintă rezultatul unei lipse de încredere, iar lipsa de încredere constituie rezultatul faptului că nu vă cunoaşteţi adevăratele capacităţi. Deci, cu cât aveţi mai multe experienţe reuşite, cu atât temerile vor dispărea mai repede.

Formarea încrederii în sine

Datoria profesională a autorului, care i-a făcut plăcere, a fost de a asculta şi de a comenta aproximativ şase mii de expuneri pe an din 1912 încoace. Acestea nu erau ţinute de tineri studenţi, ci de oameni de afaceri maturi şi de profesionişti în diverse domenii. Un lucru i-a rămas însă întipărit în minte mai presus decât toate celelalte: nevoia acută de a pregăti un discurs înainte de a fi ţinut şi de a avea ceva clar de spus, ceva care l-a impresionat pe cel ce vorbeşte şi trebuie transmis cu orice preţ. Oare fără să vă daţi seama nu sunteţi mai atraşi de vorbitorul care simţiţi că are cu adevărat ceva de spus, un mesaj pornit din minte şi din suflet pe care doreşte din toată inima să-l împărtăşească minţilor şi sufletelor voastre? Aceasta este o parte din secretul succesului discursului.

Atunci când un vorbitor se află într-o asemenea stare mentală şi emoţională, el va descoperi un lucru foarte important: prelegerea aproape curge de la sine. Jugul îi va fi uşor de purtat, iar povara nu va fi grea. Un discurs bine pregătit este nouăzeci la sută transmis.

Motivul principal pentru care oamenii se înscriu la acest curs, aşa cum menţionam şi în primul capitol, este să capete încredere, curaj şi stăpânire de sine. Greşeala fatală pe care o fac mulţi dintre ei e că neglijează pregătirea discursului. Cum pot ei să spere că vor stăpâni cohortele de teamă şi cavaleria de emoţii când pornesc la luptă cu praful de puşcă ud şi cu gloanţe oarbe sau chiar fără muniţie? În asemenea situaţii nici nu e de mirare că

nu se simt în largul lor în faţa unei săli.

„Cred”, afirma Lincoln la Casa Albă, „că n-am să fiu niciodată destul de matur ca să vorbesc fără jenă când nu am nimic de spus”.

Dacă vreţi să fiţi siguri pe voi, de ce n-aţi face ceea ce e necesar pentru asta? „Iubirea adevărată”, scria Apostolul Ioan, „alungă orice temeri”. Acelaşi lucru este valabil şi pentru o pregătire perfectă. Webster spunea că mai curând ar apărea pe jumătate dezbrăcat în faţa unei mulţimi decât cu discursul doar pe jumătate pregătit.

De ce, oare, nu ne pregătim mai atent expunerile? De ce? Unii nu înţeleg bine ce înseamnă să pregăteşti corect un discurs. Alţii se dezvinovăţesc argumentând lipsa de timp. Ei bine, vom discuta în amănunt toate aceste probleme în acest capitol.

Cum trebuie să vă pregătiţi?

Ce presupune această pregătire? Să citiţi o carte? E şi asta o soluţie, dar nu cea mai bună. Lectura poate ajuta, dar, dacă veţi încerca să luaţi nişte idei gata exprimate şi să le daţi drept ale voastre, discursul va avea de suferit. Publicul poate că n-o să-şi dea seama exact ce lipseşte, însă nici nu se va arăta entuziast faţă de vorbitor.

Pentru a ilustra acest fenomen, am să vă povestesc o întâmplare de la un curs despre vorbitul în public, ţinut special pentru angajaţii cu experienţă ai băncilor newyorkeze. Fireşte că reprezentanţilor unui asemenea grup, având foarte multe pe cap, le e greu să se pregătească serios sau să facă ceea ce consideră că înseamnă a se pregăti. Toată viaţa au pornit de la propriile idei, şi-au cultivat convingerile distinctive, văzând totul din punctul lor de vedere şi trăind o experienţă personală originală. Astfel, au petrecut patruzeci de ani adunând material pentru discursuri. Unora le-a fost greu să înţeleagă acest lucru. Nu reuşeau să vadă pădurea „de copaci”.

Acest grup se întrunea vinerea după-amiază de la ora cinci la şapte. Într-o vineri, un domn de la o bancă mai puţin importantă – să-i spunem dl Jackson – a descoperit pe la patru şi jumătate că nu ştie despre ce să vorbească. A ieşit din birou, şi-a cumpărat *Forbes Magazine* de la un chioşc din gura de metrou ce dădea spre Federal Reserve Bank, unde se ţinea cursul, şi a citit un articol intitulat „N-aveţi decât zece ani la dispoziţie pentru a reuşi”. L-a parcurs nu pentru că ar fi fost interesat în mod special de acest articol, ci pentru că trebuia să vorbească despre ceva, despre orice, în scopul de a-şi îndeplini îndatorirea de a vorbi.

O oră mai târziu s-a ridicat în picioare şi a încercat să vorbească cât se poate de convingător şi de interesant despre conţinutul articolului. Care a fost rezultatul, inevitabilul rezultat?

El încă nu digerase, nu asimilase ceea ce încerca să spună, „încerca să spună” – aceasta este expresia cea mai adecvată*. Încerca*. Nu exista un mesaj real cu o finalitate precisă. Maniera sa şi tonul o dovedeau clar. Cum putea dl Jackson să se mai aştepte ca publicul să fie impresionat, atâta vreme cât el însuşi nu reuşea să fie? Se tot referea la articol zicând că autorul a spus aşa şi pe dincolo. Apărea foarte des numele *Forbes Magazine*, dar, din păcate, se întrezărea foarte puţin din ideile dl Jackson.

Autorul cărţii s-a adresat astfel vorbitorului: „D-le Jackson, pe noi nu ne interesează cel care a scris acest articol. El nu este aici, nu-l putem vedea, dar suntem interesaţi de părerile dumneavoastră. Spuneţi-ne ce gândiţi dumneavoastră personal, nu ce a zis altcineva. Părerea dumneavoastră trebuie să fie cea prezentă. Ce-ar fi să vă ocupaţi de acelaşi subiect săptămâna viitoare? Recitiţi articolul şi întrebaţi-vă dacă sunteţi sau nu de acord cu cel care l-a scris. Dacă da, analizaţi-i sugestiile şi ilustraţi-le cu observaţii din experienţa proprie. Dacă nu

sunteţi de acord cu el, explicaţi-ne de ce. Faceţi în aşa fel, încât acest articol să fie doar punctul de plecare al propriului discurs”.

DI Jackson a acceptat provocarea, a recitit articolul şi a ajuns la concluzia că nu este deloc de acord cu autorul. În metrou, n-a avut răgazul să încerce să-şi pregătească discursul. S-a gândit la expunere, transformând-o în rodul minţii sale. În felul acesta a devenit pentru el la fel de importantă ca şi propriii copii. Precum fiicele lui, discursul său a crescut zi şi noapte, chiar şi atunci când îşi dădea seama cel mai puţin de asta. Un anumit gând i-a venit atunci când a citit articolul din ziar. O altă idee i s-a strecurat în minte când discuta subiectul cu un prieten. Gândurile s-au aprofundat şi s-au sedimentat, devenind mai complexe pe măsură ce a tot meditat la asta în momentele cele mai neaşteptate din acea săptămână.

Data următoare când dl Jackson a expus acest subiect, transmitea ceva ce-i aparţinea, provenind din mintea lui. Discursul fusese inventat de el. Şi a vorbit mult mai bine, mai ales pentru că nu era de acord cu autorul articolului. Nimic nu stimulează mai mult gândirea decât o opinie diferită.

Ce diferenţă extraordinară între două expuneri despre un subiect identic ţinute de acelaşi om în decursul a două săptămâni! Ce poate să însemne o pregătire corectă! Următorul exemplu este despre ce trebuie şi ce nu trebuie să faceţi atunci când pregătiţi un discurs. Un domn, căruia o să-i spunem dl Flynn, era student la oratorie la Washington. Într-o după-amiază şi-a concentrat prelegerea pentru a elogia capitala ţării. El spicuise rapid şi superficial date dintr-un pliant publicitar editat de un ziar. Discursul suna sec, incoerent. El nu se concentrase aşa cum ar fi trebuit asupra subiectului. Nu-şi stârnise entuziasmul. Nu simţea în profunzime ceea ce spunea pentru a da valoare ideilor exprimate. Subiectul prezentat

era plat, searbăd, inutil.

Discursul care nu dă greş niciodată

Două săptămâni mai târziu, s-a întâmplat ceva ce l-a impresionat teribil pe dl Flynn: i-a fost furată maşina dintr-un garaj public. S-a dus repede la poliţie, a oferit o recompensă, dar toate încercările au fost zadarnice. Poliţia a recunoscut că nu poate face faţă situaţiei, deşi doar cu o săptămână înainte un poliţist îşi găsise vreme să se plimbe pe străzile oraşului şi să-l amendeze pe dl Flynn, pentru că îşi parcase maşina cincisprezece minute mai mult decât avea dreptul. Aceşti „poliţai" care erau atât de ocupaţi, încât nu puteau să-i prindă pe răufăcători, i-au stârnit furia. Era indignat. În acele momente avea ceva de spus. Nu o informaţie luată dintr-un pliant, ci ceva care izvora din realitatea fierbinte a vieţii şi din propria experienţă. Era ceva real – ceva ce lovise în propriile sentimente şi convingeri. În discursul prin care elogia oraşul Washington, el pusese cap la cap frază cu frază înainte de a-l rosti; după aceea însă a fost suficient să se ridice în picioare şi să deschidă gura, că au şi început acuzaţiile aduse poliţiei, bolborosind precum vulcanul Vezuviu în erupţie. Un asemenea discurs este aproape imbatabil, foarte rar dă greş. El presupune experienţă şi reflecţie.

Ce înseamnă a pregăti un discurs?

Să pregăteşti un discurs înseamnă să aşterni pe hârtie câteva fraze, fără greşeală, pe care apoi să le memorezi? Nu. Înseamnă să aduni câteva gânduri întâmplătoare care au foarte puţin de-a face cu personalitatea reală a vorbitorului? Deloc. Înseamnă să transmiţi *propriile* gânduri, idei şi nevoi. Şi aveţi asemenea gânduri şi imbolduri. Le aveţi zilnic de cum vă treziţi. Se strecoară chiar şi în vise. Întreaga voastră existenţă este plină de sentimente şi de experienţe. Toate aceste lucruri zac în subconştient ca pietricelele de pe o plajă. Pregătirea înseamnă gândirea, recapitularea, selectarea ideilor care

vă tentează cel mai tare, cizelarea şi introducerea acestora într-un tipar, într-un mozaic propriu. Nu pare chiar aşa de complicat, nu-i aşa? Nici nu este. Presupune doar puţină concentrare şi o gândire logică.

Cum îşi pregătea Dwight L. Moody acele expuneri care au intrat în istoria gândirii spirituale? „Nu am niciun secret”, a venit răspunsul la această întrebare.

Când aleg un subiect, îi dau întâi un titlu pe care îl scriu pe un plic mare. Am multe astfel de plicuri. Dacă, atunci când citesc, dau peste ceva care are legătură cu un anumit discurs, transcriu ideea pe o coală de hârtie pe care o strecor în plic şi o las acolo. Întotdeauna am un carneţel la mine. Iar dacă aud la o slujbă ceva care ar putea să îmi clarifice un anumit subiect, notez ideea şi introduc nota în plic. E posibil s-o las acolo şi un an, poate chiar mai mult. Când vreau să concep o predică nouă, apelez la ideile pe care le-am adunat în plicuri. Cu ceea ce găsesc acolo şi cu rezultatele propriului studiu, fac rost de material suficient. Apoi, de câte ori mă aplec asupra unei predici mai scot câte ceva şi adaug altceva. Astfel, acestea nu sunt niciodată depăşite, nu se perimează vreodată.

Sfatul înţelept dat de decanul Brown al Universităţii Yale

Când Yale Divinity School a împlinit o sută de ani de la întemeiere, decanul, dr. Charles Reynolds Brown, a ţinut mai multe cursuri despre arta predicilor. Aceste cursuri au fost publicate într-o carte chiar sub acest titlu de către editura Macmillan, New York. Dr. Brown a pregătit săptămânal predici, vreme de peste treizeci de ani, şi i-a învăţat şi pe alţii. Deci, se va fi în poziţia în care putea da sfaturi înţelepte în această direcţie, indiferent că acestea se adresau unui prelat care pregătea Psalmul 91 sau unui fabricant de pantofi care îşi cizela discursul pentru o întâlnire sindicală. Aşa încât îmi permit să-l citez pe dr. Borwn:

Pregătiţi-vă temeinic textul şi subiectul. Cizelaţi discursul până când devine consistent şi eficient. Îndepărtaţi ideile pompoase şi introduceţi sămânţa vieţii care trebuie să se dezvolte…

Cel mai bine ar fi ca expunerea să fie pregătită până sâmbătă după-amiază când predica ar trebui să fie revizuită pentru duminică. Dacă un preot deţine un adevăr, îl poate păstra în gând o lună, şase luni sau chiar un an înainte să-l predice, pentru că din acesta vor izvorî permanent noi idei până ce se va dezvolta. El poate medita la acest lucru în timp ce se plimbă sau când merge cu trenul şi are ochii prea obosiţi ca să mai citească.

Sigur că poate să îl pregătească temeinic şi peste noapte. Nu e bine însă ca preotul să amestece biserica sau predica în orele de somn – amvonul este un loc ideal de ţinut predici, dar nu trebuie să fie confundat cu dormitorul. Totuşi, uneori m-am dat jos din pat în toiul nopţii pentru a-mi nota nişte gânduri care m-au străfulgerat, de teamă să nu le uit până a doua zi dimineaţa.

Atunci când adunaţi realmente datele necesare pentru o anumită predică, notaţi orice vă trece prin gând referitor la forma sau la conţinutul subiectului respectiv. Puneţi pe hârtie ce aţi văzut în acel text când l-aţi ales. Consemnaţi toate ideile care v-au venit între timp despre acesta…

Notaţi toate aceste idei în câteva cuvinte, cât să vă fixaţi ideea, şi rămâneţi cu mintea permanent trează, ca şi cum n-aţi mai fi văzut altă carte în viaţa voastră. Aceasta este o modalitate de a vă stimula mintea. Prin această metodă, procesul mental rămâne deschis, original, creator…

Transcrieţi toate ideile cărora le-aţi dat viaţă fără niciun sprijin. Acestea sunt mai preţioase decât rubinele, diamantele şi aurul cel mai fin. Notaţi-le, de preferinţă, pe bucăţele de hârtie, pe spatele scrisorilor, pe plicuri, pe

hârtie recuperată sau pe orice vă e la îndemână. E mult mai eficient decât să folosiţi nişte fişe ordonate. Nu este o chestiune de economie – ci mai degrabă o modalitate de a organiza mai bine aceste fragmente atunci când puneţi materialul în ordine.

Continuaţi să notaţi toate ideile care vă trec prin minte, meditând profund la acestea. Nu trebuie să vă grăbiţi în astfel de momente. Este una dintre cele mai importante tranzacţii mentale de care veţi avea parte. Constituie metoda prin care mintea devine cu adevărat productivă…

Veţi constata că predicile pe care vă face plăcere să le rostiţi sunt şi cele mai eficiente în viaţa enoriaşilor, acelea care exprimă cât mai mult din personalitatea voastră. Reprezintă trup din trupul vostru, sânge din sângele vostru, roade ale muncii voastre intelectuale, rezultatul energiei voastre creatoare. Predicile trunchiate sau copiate vor avea întotdeauna un aer şters. Vor fi lipsite de savoare. Predicile care trăiesc cu adevărat în biserică întru lauda Domnului sunt cele care ajung la sufletul oamenilor, ajutându-i să-şi desfacă aripile precum vulturii, mergând pe drumul datoriei şi nu pe cel al fricii – adevăratele predici se dovedesc a fi cele care se nasc din energia vitală a celui care le spune.

Cum îşi pregătea Lincoln discursurile?

Cum îşi pregătea Licoln discursurile? Din fericire, ştim, avem aceste informaţii, şi, pe măsură ce veţi afla metoda sa, veţi constata că decanul Brown recomanda în cursul său câteva sisteme pe care le folosise Lincoln cu şaptezeci şi cinci de ani în urmă. Unul dintre discursurile cele mai celebre ţinute de Lincoln este cel în care acesta declara profetic: „O casă în care familia este dezbinată nu rezistă. Cred că acest guvern nu poate să accepte la nesfârşit ca jumătate dintre oameni să fie sclavi, iar cealaltă jumătate să fie liberi”. Acest discurs a fost

conceput de Lincoln în timp ce mergea la muncă, mânca, se plimba, se ducea în grajd şi mulgea vaca ori îşi făcea drumul zilnic la măcelar sau la băcan, purtând pe umeri o eşarfă cenuşie şi un coş în mână. Iar alături se afla băieţelul lui care punea întrebări iritat, agăţându-se de mâna aceea osoasă în speranţa zadarnică de a-i atrage atenţia tatălui său. Numai că Lincoln păşea mai departe absorbit de gândurile sale, reflectând la discurs, aparent fără să observe măcar existenţa băiatului.

Din când în când, în timpul acestor dospiri, mai nota câte ceva, fragmente, fraze scrise ici-colo, pe plicuri, pe bucăţele de hârtie sau pe ambalaje – ce îi era la îndemână. După care le băga în joben şi le purta cu el până ce se aşeza la un birou ca să le pună în ordine, să scrie şi să revizuiască discursul, aranjându-l pentru prezentare şi publicare.

În dezbaterile din 18 5 8, senatorul Douglas ţinea acelaşi discurs oriunde se ducea; Lincoln însă studia amănunţit, contempla şi reflecta, deoarece, spunea el, i se părea că este mai simplu să ţii un discurs nou în fiecare zi decât să repeţi la nesfârşit unul singur. Subiectul era tot mai vast şi se dezvolta în mintea lui.

Cu puţin timp înainte să se mute la Casa Albă, a luat un exemplar din Constituţie şi trei discursuri. Neavând alt punct de reper, s-a încuiat într-o cămăruţă plină de praf deasupra unei prăvălii din Springfield. Acolo, departe de lume şi de zgomot, şi-a scris discursul inaugural.

Cum şi-a pregătit Lincoln discursul de la Gettysburg? Din păcate, au circulat tot felul de zvonuri false. Povestea reală este fascinantă:

Când comisia care se ocupa de cimitirul din Gettysburg a hotărât să organizeze o ceremonie oficiala, l-a invitat pe Edward Everett să ţină un discurs. El fusese ministru la Boston, rector la Harward, guvernator de Massachusetts, senator al Statelor Unite, ambasador în

Anglia, secretar de stat şi era considerat cel mai priceput orator din America. Data iniţială pentru această ceremonie era 23 octombrie 1863. DI Everett a declarat plin de înţelepciune că i-ar fi imposibil să pregătească un discurs într-un timp atât de scurt. Astfel, ceremonia a fost amânată până pe 19 noiembrie. Deci, i s-a dat un răgaz de aproape o lună ca să-l pregătească. Ultimele trei zile le-a petrecut la Gettysburg pe câmpul de luptă, familiarizându-se cu tot ceea ce se întâmpla acolo. Perioada de gândire a fost, de fapt, cea mai bună pregătire cu putinţă. Bătălia a devenit reală pentru el.

Au fost trimise invitaţii tuturor membrilor Congresului American, preşedintelui şi membrilor cabinetului său. Majoritatea au refuzat.

Comisia a fost surprinsă când Lincoln a acceptat să vină. Oare o să-i roage pe el să vorbească? Nu aveau această intenţie. Au apărut obiecţii. N-ar fi avut timp să-şi pregătească discursul. Şi chiar dacă ar fi avut timp, oare ar fi fost în stare? Adevărul este că s-ar fi descurcat foarte bine într-un discurs despre sclavie sau despre unificare; dar nimeni nu l-a auzit să vorbească într-o asemenea împrejurare. Era o ocazie solemnă şi tristă. Comisia nu voia să rişte. Oare o să-l roage să vorbească? se tot întrebau... S-ar fi întrebat şi mai mult dacă ar fi avut ocazia să privească în viitor şi să constate că acest om al cărui talent îl puneau la îndoiala avea să expună cu acea ocazie ceea ce am numi astăzi unul dintre cele mai grăitoare discursuri rostite vreodată de vreun muritor.

În final, cu două săptămâni înainte de eveniment, i-au trimis lui Lincoln o invitaţie cu întârziere, rugându-l să „adreseze câteva cuvinte potrivite situaţiei”. Da. Chiar aşa s-au exprimat: „... câteva cuvinte potrivite situaţiei”. Vă daţi seama, să i se spună aşa ceva preşedintelui Statelor Unite!

Lincoln s-a apucat imediat de treabă. I-a scris lui

Edward Everett cerându-i o copie a discursului pe care urma să-l ţină acest învăţat. Apoi, o zi sau două mai târziu, când s-a dus la un atelier foto ca să i se facă o poză, a luat manuscrisul lui Everett cu el şi l-a citit cât a stat acolo. Se gândise la discursul lui zile întregi şi atunci când mergea de la Casa Albă la Ministerul de Război, şi atunci când se întindea pe o canapea de piele în aşteptarea ultimelor rapoarte telegrafice ce urmau să sosească la Ministerul de Război. A făcut o ciornă pe o hârtie oarecare şi şi-a pus-o în jobenul lui de mătase. Se ocupa neîncetat de discurs, cizelându-l pentru a-i da o formă. Cu o duminică înainte de a ţine discursul, el i-a spus lui Noah Brooks: „Nu e încă scris, adică nu este încă terminat. Am conceput două sau trei variante, dar trebuie să-l mai perii înainte de a fi mulţumit de forma finală”.

A ajuns la Gettysburg cu o seară înainte de ceremonie. Orăşelul era plin de lume. Deşi avea o populaţie de numai o mie trei sute de locuitori, veniseră atât de mulţi oameni, încât numărul lor se ridicase la cincisprezece mii. Trotuarele erau pline, nu se putea trece. Oamenii mergeau chiar şi pe mijlocul străzilor prăfuite. Cântau vreo şase fanfare, iar mulţimea intona „John Brown’s Body”. Lumea se adunase în faţa casei domnului Wills unde se afla Lincoln. I-au cântat o serenadă şi au cerut să le vorbească. Lincoln a răspuns cu câteva cuvinte care explicau clar, chiar dacă fără prea mult tact, că nu dorea să se exprime până a doua zi. Şi-a petrecut ultima parte a serii „periindu-şi „discursul. S-a dus chiar şi la ministrul Seward şi i l-a citit cu glas tare ca să asculte comentariile acestuia. A doua zi dimineaţă după micul dejun el l-a mai „periat” o dată, lucrând până ce a bătut cineva la uşă ca să-l conducă la locul unde se ţinea procesiunea. „Colonelul Carr, care stătea chiar în spatele preşedintelui, susţinea că, atunci când a început procesiunea, preşedintele a stat drept în şa şi de acolo a

asistat la ceremonia organizată de comandantul-şef al armatei; când însă a pornit procesiunea, şi-a lăsat trupul pe o parte, s-a ţinut bine cu mâinile în frâu, iar capul l-a înclinat. Părea absorbit de gânduri". Putem presupune că încă îşi mai „peria" scurtul discurs care avea să cuprindă însă zece fraze nemuritoare.

Unele dintre discursurile lui Lincoln care nu l-au interesat în mod special au fost, fără îndoială, nişte eşecuri; dar avea o extraordinară forţă atunci când vorbea despre sclavie şi despre unificare. De ce? Pentru că el credea cu tărie în aceste chestiuni pe care le considera foarte importante. Un om care a petrecut o noapte alături de el într-un hotel mizer din Illinois s-a trezit a doua zi în zori şi a constatat că Lincoln se ridicase în capul oaselor în pat privind în gol, şi primele lui cuvinte au fost: „Cred că acest guvern nu poate să accepte la nesfârşit ca jumătate dintre oameni să fie sclavi, şi jumătate să fie liberi".

Oare cum îşi pregătea Iisus predicile? El se retrăgea din mulţime, se gândea, cugeta, cântărea, se plimba singur prin sălbăticie şi medita postind patruzeci de zile şi patruzeci de nopţi. „Atunci", spune Evanghelistul Matei, „Iisus a început să predice". Curând după aceea avea să adreseze lumii una dintre cele mai celebre predici din toate timpurile: Predica de pe munte.

Probabil că veţi protesta şi veţi spune: „Foarte interesant, dar nu vreau să ajung un orator nemuritor, ci să ţin din când în când câte un discurs".

Aşa este, şi ne dăm seama exact de ceea ce aveţi nevoie. Această carte îşi propune să vă ajute să reuşiţi ceea ce vă propuneţi. Dar, oricât de nepretenţioşi aţi fi, puteţi beneficia şi utiliza metodele celebrilor oratori ai trecutului.

Cum să vă pregătiţi discursul?

Ce subiecte ar trebui să vă alegeţi pentru a exersa? Ceva care să vă intereseze. Nu faceţi greşeala obişnuită de

a încerca să spuneţi prea multe într-o cuvântare schematică. Expuneţi numai una sau două idei şi încercaţi să le dezvoltaţi cât mai adecvat. Veţi avea mare noroc dacă veţi reuşi asta într-un discurs scurt.

Alegeţi-vă din timp subiectul ca să aveţi timp să vă gândiţi la acesta în orice clipă liberă pe care o aveţi, chiar şapte zile din şapte. Visaţi-l în fiecare noapte. Să fie ultimul lucru la care meditaţi înainte de a vă duce la culcare. Gândiţi-vă la subiectul respectiv a doua zi când vă bărbieriţi sau când faceţi baie, când mergeţi cu maşina în oraş sau când aşteptaţi liftul, la prânz, la întâlniri, când călcaţi sau gătiţi. Discutaţi cu prietenii voştri. Luaţi-l drept subiect de conversaţie.

Puneţi-vă toate întrebările posibile referitoare la subiect. Dacă, de exemplu, vreţi să vorbiţi despre divorţ, întrebaţi-vă ce cauzează divorţul, care sunt aspectele financiare şi sociale ale acestuia. Cum poate fi remediat răul? Ar trebui să existe legi identice ale divorţului? De ce? Sau de ce, oare, trebuie să existe legi pentru divorţuri? Ar trebui să se interzică divorţul? Să fie mai dificil de obţinut? Mai simplu?

Să zicem că trebuie să explicaţi de ce citiţi această carte. Ar trebui să vă puneţi întrebări de genul: Ce mă frământă? Cum pot ieşi din această situaţie? Am vorbit vreodată în public? Dacă da, când? Unde? Ce s-a întâmplat? De ce cred că acest curs este important pentru oamenii de afaceri? Cunosc oameni care au reuşit bine în afaceri sau în politică, pentru că au avut încredere în ei, deoarece au fost capabili să fie convingători? Cunosc oameni care, probabil, nu vor reuşi niciodată să cunoască succesul, tocmai pentru că le lipsesc aceste calităţi? Răspundeţi la obiect. Povestiţi cazurile a diverse persoane fără a le da nume.

Dacă vă veţi concentra şi vă veţi exprima clar, la început nu vi se va cere să vorbiţi mai mult de două-trei

minute. Subiectul despre motivul studierii discursului public este foarte uşor, e clar. Dacă veţi petrece ceva vreme selectând şi aranjând materialele referitoare la acest subiect, precis o să vă amintiţi exact de ce, exprimându-vă propriile observaţii, dorinţe şi experienţe.

Să zicem că aţi hotărât să vorbiţi despre meseria voastră sau despre afaceri. Cum ar trebui să vă pregătiţi pentru un asemenea discurs? Aveţi deja o mulţime de date pentru acest subiect. Problema ar fi să le selectaţi şi să le puneţi în ordine. Nu încercaţi să spuneţi totul în trei minute. Nu e posibil. Ar fi o prezentare prea schematică, incompletă. Luaţi un singur punct al discursului pe care sunt prezentaţi pe larg. De exemplu, de ce n-aţi povesti cum aţi ajuns să lucraţi într-un anumit domeniu? A fost ceva întâmplător sau o chestiune de alegere personală? Relataţi cât v-aţi zbătut la început, ce eşecuri aţi avut, ce speranţe, ce reuşite spectaculoase. Daţi un aspect omenesc relatării, creaţi imaginea unei vieţi reale, bazate pe experienţă. Povestea adevărată, intimă a oricui – dacă spusă cu modestie – este cât se poate de palpitantă, mai mult ca sigur un punct de rezistenţă pentru orice discurs.

Sau priviţi afacerile voastre din alt punct de vedere: ce probleme aveţi, ce sfaturi i-aţi da unui tânăr, angajat de curând.

Ori luaţi cazurile unor oameni cu care aţi avut de-a face – cinstiţi sau necinstiţi. Aflaţi care sunt problemele. Ce v-a învăţat munca referitor la cel mai interesant subiect din lume: natura omenească? Dacă vă opriţi la aspectele tehnice ale slujbei pe care o aveţi, acestea pot deveni cu uşurinţă neinteresante pentru ceilalţi. În schimb, când este vorba despre oameni şi personalităţi – cu greu puteţi da greş.

Şi, mai presus de toate, discursul vostru nu trebuie să fie o predică abstractă. Ar fi plictisitor. Trebuie să cuprindă cât mai multe exemple şi afirmaţii generale.

Gândiţi-vă la cazuri concrete pe care le-aţi întâlnit şi la adevărurile fundamentale pe care consideraţi că aceste întâmplări le ilustrează. Veţi descoperi că exemplele concrete sunt mult mai uşor de reţinut decât lucrurile abstracte; e mai uşor să vorbeşti despre acestea. Vă vor fi de ajutor şi vor da strălucire discursului.

Iată cum procedează un scriitor foarte interesant. Acesta este un fragment dintr-un articol al lui B.A. Forbes despre necesitatea ca şefii să împartă răspunderea cu asociaţii lor. Observaţi exemplele – bârfele.

Multe dintre întreprinderile gigantice actuale au fost iniţial mici afaceri făcute de o singură persoană. Marea majoritate însă au depăşit acest statut. Dacă fiecare companie este „prelungirea umbrei unui om”, afacerile şi industria sunt conduse la o scară atât de mare, încât şi cel mai eficient şef trebuie să pună la contribuţie şi mintea asociaţilor pentru a reuşi să ţină frâiele afacerii.

Cândva Woolworth mi-a spus că ani de zile s-a ocupat singur de afacerile lui, distrugându-şi sănătatea. În timp ce zăcea în spital, s-a trezit la realitate dându-şi seama că afacerile lui s-au dezvoltat aşa cum sperase, drept care trebuia să împartă cu cineva răspunderea managerială.

Şi oţelăria Bethlehem a fost ani la rând o afacere condusă de o singură persoană. Charles M. Schwab făcea totul. Încetul cu încetul, Eugene G. Grace şi-a dezvoltat afacerile dovedindu-se mai priceput decât Schwab, cel puţin aşa declara acesta din urmă.

Eastman Kodak a fost la început o firmă coordonată în special de George Eastman, dar acesta s-a dovedit suficient de înţelept să se organizeze mai eficient. Acelaşi lucru s-a întâmplat şi cu companiile de ambalaje din Chicago. Standard Oil, spre deosebire de ceea ce se spune în realitate, nu a fost niciodată condusă de un singur om, mai ales după ce s-a dezvoltat.

J. P. Morgan, un adevărat gigant al construcţiilor,

credea cu ardoare că trebuie să-şi aleagă nişte parteneri de afaceri cât mai capabili pentru a împărţi povara responsabilităţii cu ei.

Există însă oameni de afaceri ambiţioşi care vor să conducă totul singuri, dar, vrând-nevrând, sunt obligaţi de amploarea sistemelor moderne să împartă răspunderea cu alţii.

Unii oameni, atunci când vorbesc de afacerile lor, fac o greşeală de neiertat referindu-se doar la lucrurile care îi interesează pe ei. Oare vorbitorul n-ar trebui să se gândească şi la ce i-ar putea interesa pe cei care-l ascultă? N-ar trebui să vină în întâmpinarea intereselor acestora? Dacă, de exemplu, vinde asigurări mobiliare, n-ar trebui să le povestească şi cum ar putea preveni incendiile la ei acasă? Dacă este bancher, n-ar trebui să le dea sfaturi în legătură cu domeniul finanţelor sau al investiţiilor? Dacă oratoarea este un lider naţional al unei organizaţii a femeilor, n-ar trebui să le spună celor din sală că ele fac parte dintr-o mişcare naţională, citând câteva exemple tipice din programul local?

Când vă pregătiţi discursul, analizaţi-vă publicul. Gândiţi-vă la ce-şi doreşte acesta. Uneori, asta înseamnă că efectul expunerii este sigur.

Când pregătiţi anumite subiecte este indicat să citiţi şi ceea ce au scris alţii, pentru a descoperi ce au avut de spus despre acest subiect. Dar numai după ce v-aţi gândit mai întâi voi la asta. Acest lucru este extrem de important. Mergeţi la bibliotecă şi spuneţi-i bibliotecarei ce v-ar trebui. Povestiţi-i că pregătiţi un discurs în legătură cu un anumit subiect. Cereţi-i fără rezerve ajutorul. Dacă nu sunteţi obişnuit cu munca de cercetare, veţi fi uluit să constataţi de cât de mare ajutor vă va fi bibliotecara; aceasta vă poate indica un volum anume despre subiectul respectiv, care să conţină idei importante şi scurte dezbateri, prezentând principalele argumente ale ambelor

părţi referitoare la chestiunile arzătoare ale momentului. Încă de la începutul secolului au apărut culegeri de articole din diverse reviste referitoare la anumite subiecte, ele fiind cuprinse în Ghidul Cititorului de Literatură din Publicaţiile Periodice; mai există un Almanah al Informaţiei, Almanahul Lumii, enciclopedii şi zeci de cărţi de referinţă. Toate acestea sunt uneltele din atelierul vostru. Folosiţi-le.

Secretul rezervei de putere

Luther Burbank spunea cu puţin înainte să moară: „Am cultivat milioane de specii de plante pentru a obţine doar una sau două excelente, distrugându-le pe cele inferioare". Un discurs trebuie pregătit în acest spirit selectiv. Adunaţi o sută de gânduri şi renunţaţi la nouăzeci dintre acestea.

Adunaţi mult mai mult material, mult mai multe informaţii decât aţi putea folosi. Faceţi asta pentru a avea mai multă încredere în voi, pentru a vă simţi stăpâni pe situaţie, pentru efectul spiritual şi sufletesc, dar şi pentru forma discursului. Acesta reprezintă un factor primordial şi extrem de important în pregătirea expunerii; totuşi, este permanent ignorat atât de cei care vorbesc în public, cât şi în particular.

„Am pregătit sute de agenţi de vânzări, bărbaţi şi femei, agenţi comerciali şi specialişti în demonstraţii", spunea Arthur Dunn, „şi principala slăbiciune pe care am descoperit-o în majoritatea cazurilor a fost incapacitatea acestora de a înţelege importanţa de a şti totul despre produsele pe care le prezintă şi asta încă înainte de a începe să le vândă.

Mulţi agenţi de vânzări au venit la mine şi, după o simplă prezentare a articolului respectiv şi a felului în care se vinde, s-au arătat nerăbdători să se apuce imediat de treabă. Mulţi dintre aceştia n-au rezistat nicio săptămână, şi majoritatea nici măcar patruzeci şi opt de ore. Atunci

când am format agenţi comerciali şi agenţi de vânzări, mai ales de alimente, am urmărit să îi transform în experţi în domeniu. I-am rugat să analizeze graficele de la Ministerul American al Agriculturii pentru a afla care este cantitatea de apă, de proteine, de hidrocarburi şi de grăsimi din alimente. Le-am recomandat să studieze elementele din care e făcut produsul pe care îl vând. I-am trimis la şcoală câteva zile şi apoi i-am supus unui examen. I-am pus să vândă produsul altor agenţi de vânzări. Am oferit premii pentru cea mai iscusită metodă de a convinge clientul.

Adesea am descoperit că agenţii de vânzări sunt nerăbdători când este vorba să studieze produsele. În linii mari ei mi-au zis: „N-am să am niciodată timp să povestesc toate astea unui măcan. E prea ocupat. Dacă îi spun despre proteine şi hidrocarburi, nici măcar n-o să mă asculte. Iar, dacă nu mă ascultă, n-o să ştie despre ce îi vorbesc”. Răspunsul meu a fost: „Toate aceste date nu ţi le însuşeşti spre binele clientului, ci spre binele tău. Dacă îţi cunoşti produsul de la A la Z, vei avea un sentiment greu de descris faţă de acesta. Vei fi atât de motivat pozitiv, atât de stăpân pe situaţie, încât vei acţiona fără greşeală; această atitudine te va transforma într-un vânzător irezistibil”.

Dra Ida M. Tarbell, bine cunoscutul biograf al companiei Standard Oil, i-a povestit autorului acestor pagini cu mulţi ani în urmă, când era la Paris, cum dl S.S. McClure, fondatorul publicaţiei *McClure*’s *Magazine*, i-a trimis o telegramă în care îi cerea să scrie un scurt articol despre Atlantic Cable. Ea s-a dus la Londra, i-a luat un interviu directorului pentru Europa al principalului telegraf şi a obţinut suficiente date pentru subiectul ei. Dar nu s-a oprit aici. Ea voia să aibă o rezervă de informaţii, aşa încât a studiat telegramele expuse la British Museum. A citit cărţi despre istoria telegrafului şi chiar s-a dus la o fabrică de la marginea Londrei şi a văzut cum se fac firele de telegraf.

Oare de ce a adunat de zece ori mai multe date decât i-ar fi trebuit? A făcut-o pentru că a simţit că asta îi va da o rezervă de putere. Şi-a dat seama că ceea ce ştia şi nu putuse să exprime în articol va da contur şi culoare rândurilor scrise.

Edwin James Cattell a vorbit în faţa a aproximativ treizeci de milioane de oameni; şi totuşi, mi-a mărturisit că, dacă nu se mustra în drum spre casă pentru toate lucrurile interesante pe care nu apuca să le spună, avea impresia că totul fusese un eşec. De ce? El ştia dintr-o lungă experienţă că lucrurile care merită discutate sunt cele despre care ai cele mai multe date, în exces chiar – cu mult mai multe decât apucă vorbitorul să spună.

Rezumat

1. Atunci când un vorbitor are o idee cu adevărat interesantă în minte şi în suflet – şi o dorinţă intimă de a o transmite, mai mult ca sigur se va achita onorabil de această îndatorire. Un discurs bine pregătit este nouăzeci la sută deja prezentat.

2. Ce înseamnă pregătirea? Adunarea pe o foaie de hârtie a câtorva fraze mecanice? Memorarea acestor propoziţii? Nicidecum. Adevărata pregătire constă în căutările interioare, în asamblarea şi organizarea *propriilor* gânduri, în cultivarea *propriilor* convingeri. (Vezi: dl Jackson din New York care nu a fost în stare să ţină un discurs atunci când a încercat doar să preia gândurile altcuiva, culese dintr-un articol din *Forbes Magazine*. El a reuşit numai atunci când a folosit articolul ca punct de pornire pentru prezentarea sa – când şi-a formulat *propriile* idei şi şi-a dezvoltat *propriile* exemple.)

3. Nu încercaţi să concepeţi un discurs în treizeci de minute. Acesta nu poate fi făcut ca o friptură. Trebuie să se *coacă*. Alegeţi-vă subiectul pe la începutul săptămânii, gândiţi-vă la tema respectivă în momentele cele mai puţin

obişnuite, meditaţi asupra acesteia, adormiţi cu structura sa în gând, visaţi-o. Discutaţi subiectul cu prietenii voştri. Transformaţi-l în subiect de conversaţie. Puneţi-vă toate întrebările posibile referitoare la acesta. Aşterneţi pe hârtie toate gândurile şi exemplele care vă trec prin minte şi căutaţi mereu altele. Ideile, sugestiile, exemplele vor ieşi la suprafaţă – când faceţi baie, când mergeţi cu maşina în oraş, când aşteptaţi să vi se servească masa de seară. Aceasta era metoda lui Lincoln. Şi a fost, în mare, metoda tuturor oratorilor de succes.

4. După ce gândiţi cu propria minte, mergeţi la bibliotecă şi citiţi ce s-a scris referitor la subiectul respectiv – dacă timpul vă permite. Spuneţi-i bibliotecarei de ce aveţi nevoie. Vă va fi de mare ajutor.

5. Adunaţi mult mai mult material decât aveţi intenţia să folosiţi. Imitaţi-l pe Luther Burbank. El producea milioane de exemplare de plante pentru a obţine doar una sau două excelente. Adunaţi o sută de gânduri şi renunţaţi la nouăzeci.

6. Modalitatea de a vă face o rezervă de putere constă în a şti mult mai multe decât vă trebuie despre subiect pentru a avea un întreg rezervor de informaţii. Când vă pregătiţi discursul, folosiţi metodele lui Arthur Dunn atunci când îşi pregătea agenţii de vânzări să comercializeze specialităţi pentru micul dejun, dar şi tehnicile biografului Ida Tarbell, pe care le-a utilizat atunci când şi-a pregătit articolul despre Atlantic Cable.

Cum îşi pregăteau cuvântările oratorii celebri

Eram odată la masă la clubul Rotary din New York, unde principalul vorbitor a fost un important reprezentant guvernamental. Poziţia înaltă pe care acesta o avea îi acorda un anumit prestigiu, aşa încât de abia aşteptam să îl auzim. El ne promisese să ne povestească despre ceea ce face în sectorul său, unul de care orice om de afaceri newyorkez se arăta foarte interesat.

Oficialul îşi cunoştea foarte bine subiectul şi ştia mult mai multe decât mi-ar fi putut spune, dar nu-şi făcuse un plan al discursului. Nu-şi selectase materialul. Nu-l pusese în ordine. Totuşi, dintr-un curaj care dovedea lipsă de experienţă, s-a aruncat orbeşte, neglijent, cu capul înainte şi s-a apucat să vorbească. Nu ştia prea bine încotro se îndreaptă, dar deja o pornise.

Cu alte cuvinte, în mintea lui era un fel de talmeş-balmeş, şi asta ne oferea şi nouă sub formă de festin. Ne-a servit mai întâi îngheţata şi apoi ne-a pus supa în faţă. Peştele şi alunele au venit după aceea, pentru ca, în final, să se ajungă la un fel de amestec între supă, îngheţată şi heringi. În viaţa mea nu întâlnisem un vorbitor mai confuz.

Discursul era improvizat; cuprins de disperare, a scos un pumn de bileţele din buzunar, mărturisindu-ne că secretara le adunase – şi nimeni nu a pus la îndoială veridicitatea acestei afirmaţii. Evident că nici notele respective nu erau puse în ordine, fiind un haos total. A căutat cu febrilitate printre acestea, aruncându-şi privirea de la o pagină la alta, încercând să se orienteze şi să găsească o cale să iasă din încurcătură, apoi s-a apucat să vorbească aşa cum vă spuneam. A fost imposibil. Şi-a cerut scuze, a rugat să i se aducă nişte apă, a băut o înghiţitură luând paharul cu o mână tremurândă, a mai scos câteva propoziţii incoerente, a făcut iar săpături printre bileţele… Din minut în minut devenea tot mai neajutorat, mai dezorientat, mai zăpăcit şi mai jenat. O transpiraţie nervoasă îi curgea pe frunte şi se ştergea violent cu o batistă. Noi, cei cared urmăream, ne uitam la acest fiasco destul de înţelegători şi cu sentimente contradictorii. Ne chinuia şi pe noi penibilul. Vorbitorul însă a continuat să bată câmpii, să caute prin notiţe, să-şi ceară scuze şi să bea apă. Toată lumea în afară de el îşi dădea seama că spectacolul acesta se îndrepta cu paşi mari spre un dezastru şi a fost o uşurare pentru noi toţi că s-a aşezat şi

a încetat această luptă neîmpăcată. Publicul a fost unul dintre cele mai jenate din câte am văzut vreodată, iar el unul dintre cei mai ruşinaţi şi mai umiliţi vorbitori din câţi am întâlnit. Şi-a ţinut discursul aşa cum spunea Rousseau să scrii o scrisoare de dragoste: a început fără să ştie ce va spune şi a încheiat fără să ştie ce să zică.

Morala acestei întâmplări este următoarea: „Când nu există ordine în gândurile cuiva", spunea Herbert Spencer, „cu cât acestea sunt mai numeroase, cu atât e mai mare confuzia". Niciun om zdravăn la minte nu se apucă să-şi construiască o casă fără să aibă cât de cât un plan. Atunci, de ce s-ar apuca să ţină un discurs fără să aibă habar de cum îl va contura?

O expunere este o călătorie cu un anumit scop, drept care trebuie să existe o rută. Persoana care începe de nicăieri, de obicei tot acolo ajunge.

Aş fi vrut să fi putut scrie vorbele lui Napoleon cu litere de foc de-o şchioapă deasupra oricărei intrări care adăposteşte o sală de curs pentru studenţii la oratorie: „Arta războiului este o ştiinţă în care nu poţi reuşi niciodată dacă nu ai calculat totul atent şi nu ai gândit temeinic".

Acest lucru e în egală măsură adevărat atât în cazul discursului, cât şi pe câmpul de luptă. Dar, oare, vorbitorii îşi dau seama de asta – sau chiar în cazul în care o conştientizează – acţionează ca atare? Nu. Categoric nu. Nu se străduiesc nici măcar să-şi facă cât de cât un plan şi de aceea iese totul confuz.

Dar, oare, care este cea mai eficientă soluţie pentru ordonarea unor idei deja existente? Nimeni nu poate răspunde la această întrebare înainte de a o studia propriu-zis. Întotdeauna apare o nouă problemă, o întrebare continuă la care orice vorbitor ar trebui să-şi răspundă. Nu există reguli infailibile; dar putem totuşi să ilustrăm în continuare un caz concret care răspunde la

întrebarea: Ce înţelegem prin ordonarea ideilor?

Cum se construieşte un discurs valoros

9

Iată un discurs care a fost ţinut în urmă cu câţiva ani buni în faţa Consiliului Naţional al Asociaţiei Proprietarilor de Imobile. Acest discurs a luat premiul întâi la concurenţă cu alte douăzeci şi şapte de discursuri din diverse oraşe – şi ar lua tot premiul întâi şi astăzi. Este bine construit, plin de date exprimate clar, viu şi interesant. E plin de principii, eficient şi merită citit şi studiat.

Die Preşedinte şi dragi prieteni, în urmă cu 144 de ani, această mare naţiune, cea a Statelor Unite ale Americii, s-a născut în oraşul meu, Philadelphia. Şi de aceea este foarte firesc ca un oraş cu asemenea performanţe istorice să dea dovadă de cel mai eficient spirit american, transformându-se nu numai în centrul industrial cel mai important al ţării, dar şi într-unul dintre cele mai mari şi mai frumoase oraşe din lumea întreagă.

Philadelphia are o populaţie de aproape două milioane de locuitori, iar ca întindere este cât Milwaukee şi Boston la un loc sau cât Parisul şi Berlinul. Dintre cei două sute de kilometri pătraţi am rezervat peste şaisprezece hectare pentru frumoasele noastre parcuri, pieţe şi bulevarde, astfel încât lumea să aibă şi locuri pentru recreere şi plăcere, precum şi mediul ideal pentru orice american.

Philadelphia, prieteni, nu e doar un oraş mare, curat şi frumos, dar este bine-cunoscut în lumea întreagă ca un adevărat atelier de dimensiuni mari, pentru că are o adevărată armată de peste 40 O O O O de angajaţi care lucrează în 9 2 00 de centre industriale ce produc la fiecare zece minute ale unei zile de lucru bunuri în valoare de o sută de mii de dolari. Conform unui statistician celebru, nu există alt oraş în ţară pe măsura Philadelphiei în privinţa producţiei de bunuri din lână, piele, confecţii,

textile, pălării din fetru, produse de fierărie, unelte, baterii, nave de oţel şi multe altele. Zi şi noapte, la fiecare două ore, se construieşte o locomotivă şi peste jumătate din populaţia din această ţară merge cu tramvaie făcute la Philadelphia. Producem o mie de trabucuri pe minut, iar anul trecut, în cele 115 fabrici de tricotaje am făcut câte două perechi de şosete pentru fiecare bărbat, femeie şi copil din această ţară. Producem mai multe covoare şi carpete decât Marea Britanie şi Irlanda la un loc şi, în general, afacerile comerciale şi industriale sunt atât de extraordinare, încât la banca de *clearing* se ajunsese anul trecut la treizeci şi şapte de miliarde de dolari, cu care am fi putut răscumpăra acţiunile Liberty de la Bursă din întreaga ţară.

Dar, prieteni, pe lângă faptul că suntem foarte mândri de progresele noastre industriale minunate, dar şi de unele dintre cele mai mari instituţii medicale şi de învăţământ din ţară, parcă şi mai mândri suntem de faptul că avem mai multe case decât în oricare alt oraş din lume. În Philadelphia există 3 97 O 00 de case de sine stătătoare care, dacă ar fi aşezate într-un singur rând cap la cap, s-ar ajunge, trecând prin această sală de conferinţe, direct la Kansas City şi apoi la Denver, acoperind o distanţă de 2 70 O de kilometri.

Dar aş vrea, mai ales, să subliniez importanţa faptului că zeci de mii dintre aceste case sunt proprietatea celor care muncesc în acest oraş, şi atunci când omul deţine pământul pe care locuieşte şi acoperişul de deasupra capului e limpede că niciodată acesta nu se va „îmbolnăvi” de niciuna dintre cumplitele „boli din import”, cum ar fi socialismul şi bolşevismul.

Philadelphia nu constituie un teren fertil pentru anarhia europeană, pentru că instituţiile noastre de învăţământ, căminele şi industria gigantică au fost construite în acest spirit tipic american care s-a născut în

oraşul nostru şi pe care îl avem drept moştenire de la strămoşii noştri. Philadelphia e oraşul mamă al acestei mari ţări şi izvorul libertăţii americane. Este oraşul în care a fost arborat pentru prima dată steagul american, este oraşul în care s-a întrunit pentru prima dată Congresul Statelor Unite. Este oraşul în care a fost semnată Declaraţia de Independenţă. Este oraşul în care cea mai îndrăgită relicvă a Americii, Clopotul Libertăţii, a inspirat zeci de mii de bărbaţi, femei şi copii. De aceea, socotim că avem o misiune sfântă care nu constă în adularea viţelului de aur, ci în propagarea spiritului american pentru a păstra veşnic vie flacăra libertăţii, astfel ca, prin voia Domnului, guvernul de la Washington, Lincoln şi Theodore Roosevelt să fie un exemplu pentru întreaga omenire.

Să analizăm acest discurs. Să vedem cum este construit şi cum obţine efectul scontat. Mai întâi de toate, are un început şi un sfârşit. Lucrur rar – mult mai rar decât aţi putea crede. Începe dintr-un punct şi merge direct la ţintă. Nu se abate şi nici nu pierde vremea.

Este inedit şi cu personalitate. Vorbitorul începe discursul spunând ceva despre oraşul său pe care s-ar putea ca ceilalţi să nud ştie: el subliniază că Philadelphia reprezintă locul de naştere al unei întregi naţiuni.

De asemenea, mai declară că este unul dintre cele mai mari şi mai frumoase oraşe din lume. Formularea generală, banală; în sine, nu impresionează prea tare. Vorbitorul ştie asta, aşa încât ajută publicul să vizualizeze întinderea Philadelphiei adăugând că „este cât Milwaukee şi Boston, cât Parisul şi Berlinul la un loc”. Acesta este un lucru concret, bine definit. Interesant. Chiar surprinzător. Subliniază ceva. Induce ideea mult mai bine decât o pagină întreagă de statistici.

Apoi, declară că Philadelphia este „cunoscut pretutindeni drept marele atelier al lumii”. Pare exagerat, nu? Sună a propagandă curată. Dacă ar fi trecut imediat la

altceva, nimeni nu s-ar fi lăsat convins. Dar n-o face. Se opreşte să enumere produsele prin care Philadelphia este un lider mondial: bunuri din lână, piele, confecţii, textile, pălării din fetru, articole de fierărie, unelte, baterii, nave de oţel.

Nu mai sună a propagandă, nu-i aşa?

În oraşul menţionat „zi şi noapte, la fiecare două ore se construieşte o locomotivă şi peste jumătate din populaţia din această ţară merge cu tramvaiele făcute la Philadelphia”.

„Ei, asta n-am ştiut-o”, gândim noi. „Poate chiar ieri am mers şi eu cu unul dintre aceste tramvaie. Am să mă uit mâine să văd de unde se cumpără în oraşul meu vagoanele”.

„O mie de trabucuri pe minut… două perechi de şosete pentru fiecare bărbat, femeie şi copil din ţara asta”.

Suntem şi mai impresionaţi… „Poate că şi trabucul meu preferat se face la Philadelphia… Şi şosetele cu care sunt încălţat…”

Ce face apoi vorbitorul? Se reîntoarce la dimensiunile Philadelphiei, lucru de care s-a ocupat mai întâi şi revine cu nişte date pe care le uitase? Nu, nicidecum. El duce fiecare idee la capăt. O termină şi nu se întoarce niciodată înapoi. Pentru asta, vă suntem foarte recunoscători, d-le Orator. Căci ce poate fi mai confuz şi mai ineficient decât un vorbitor care sare de la una la alta şi revine la ce a spus înainte, bâjbâind ca un liliac în amurg? Cu toate acestea, mulţi vorbitori procedează aşa. În loc să se ocupe de fiecare punct în parte în ordine, 1, 2, 3, 4, 5, procedează ca un căpitan de echipă de fotbal când dă semnale diverse – 27, 34, 19, 2. E chiar mai grav decât atât. Pentru că se ocupă de fiecare aspect cam aşa – 27, 34, 27, 19, 2, 34, 19.

Acest vorbitor însă merge în linie dreaptă A, respectând un anumit program dinainte stabilit, neabătându-se, neîntorcându-se din drum, fără să se

îndepărteze de la subiect ca locomotivele despre care tocmai vorbeam.

Mai departe urmează unul dintre cele mai slabe puncte ale discursului: Philadelphia, declară el, este „unul dintre cele mai mari centre medicale şi de învăţământ din ţară”. După ce face acest anunţ se şi grăbeşte să se apuce de altceva – se foloseşte numai de douăsprezece cuvinte ca să dea viaţă unei realităţi şi s-o întipărească în memoria noastră. Douăsprezece cuvinte pierdute, duse pe apa sâmbetei, într-o frază care are peste şaizeci. Nu merge. Sigur că nu. Mintea omenească nu funcţionează ca o serie de chepenguri. Vorbitorul acordă atât de puţin timp acestui punct care este extrem de vag, la rândul lui nearătându-se prea impresionat, drept care efectul asupra ascultătorului devine aproape nul. Cum ar fi trebuit să procedeze? Ce ar fi trebuit făcut? El îşi dă seama că ar fi putut să aplice aceeaşi tehnică şi în acest caz ca atunci când s-a referit la Philadelphia, cel mai important atelier din lume. Ştie prea bine asta. De asemenea, mai ştia şi că este o cursă contra-cronometru în care nu are mai mult de cinci minute la dispoziţie, nicio secundă în plus, aşa încât trebuia să treacă în fugă peste anumite puncte sau să neglijeze altele.

În Philadelphia „avem mai multe case decât în oricare alt oraş din lume”. Cum reuşeşte să ne impresioneze şi să ne convingă prin această frază a discursului său? Mai întâi dă o cifră: 3 97.000. În al doilea rând, o vizualizează: „Dacă ar fi aşezate pe un singur rând cap la cap, s-ar ajunge din Philadelphia până în Kansas City şi apoi în Denver, acoperind o distanţă de 2 700 de kilometri”.

Probabil că cei din sală au şi uitat această cifră înainte ca vorbitorul să-şi fi terminat fraza. Dar cum să uiţi o asemenea imagine? Este absolut imposibil.

Astea sunt, aşadar, datele la rece. Dar nu prin asta îţi

dovedeşti elocinţa. Acest vorbitor a dorit să creeze o atmosferă, să atingă un punct culminant, să ajungă la sufletul ascultătorilor şi să-i impresioneze, în povestea cu casele el mizează pe latura emoţională. Spune ce înseamnă proprietatea asupra acestor case în raport cu spiritul oraşului. Denunţă „cumplitele boli din import, cum ar fi socialismul şi bolşevismul”. Elogiază Philadelphia ca fiind „izvorul libertăţii americane”. Libertate! Ce cuvânt magic, plin de simţăminte, pentru care milioane de oameni şi-au pus viaţa în joc. Această frază în sine e bună, dar se dovedeşte de o mie de ori mai bună atunci când este susţinută cu lucruri concrete, evenimente istorice şi documente dragi, sfinte, care le merg la suflet celor care ascultă... „Este oraşul în care a fost arborat pentru prima dată steagul american; este oraşul în care s-a întrunit pentru prima dată Congresul Statelor Unite. Este oraşul în care a fost semnată Declaraţia de Independenţă... Clopotul Libertăţii... misiunea sfântă... propagarea spiritului american... pentru a păstra veşnic vie flacăra libertăţii, astfel ca prin voia Domnului guvernul de la Washington, Lincoln şi Theodore Roosevelt să fie un exemplu pentru întreaga omenire”. Acesta este într-adevăr, punctul culminant!

Destul cu analiza expunerii. Indiferent cât de admirabil ar fi din punctul de vedere al structurării, discursul ar fi putut deveni un dezastru, un eşec total dacă ar fi fost rostit cu calm, fără pic de spirit şi de vitalitate. Dar vorbitorul l-a prezentat aşa cum l-a scris, cu entuziasm, născut din cea mai profundă sinceritate. Nici nu e de mirare că a luat premiul întâi şi că a primit Cupa Chicago.

Cum îşi pregătea discursurile dr. Conwell

Aşa cum am menţionat, nu există nişte reguli bătute în cuie pentru a scrie un discurs perfect. Nici planuri, scheme sau grafice care să se aplice oricărui vorbitor; cu

toate acestea, iată câteva planuri de discurs care se pot dovedi utile în anumite împrejurări. Răposatul dr. Russell

H. Conwell, autorul celebrei cărţi *Acres of Diamonds* (*Hectare de diamante*), mi-a spus la un moment dat că şi-a construit majoritatea nenumăratelor sale discursuri după acest tipar:

1. Enunţarea datelor.
2. Comentarea acestora.
3. Discutarea lor în amănunt.

Mulţi au găsit că următorul plan este util şi cu adevărat stimulator:

1. Prezentarea unei situaţii problematice.
2. Expunerea unei soluţii care să remedieze situaţia.
3. Apelul la implicarea celor din jur.

Sau, altfel spus:

1. Iată o situaţie care trebuie remediată.
2. Trebuie să facem cutare şi cutare.
3. Trebuie să mă ajutaţi din următoarele motive.

Acest plan este concis şi totuşi diferit de celelalte:

1. Asiguraţi-vă că aţi captat atenţia publicului.
2. Câştigaţi-i încrederea.
3. Enunţaţi datele; împărtăşiţi celor din public atuurile soluţiei voastre.
4. Apelaţi la motivaţiile care îi determină pe oameni să reacţioneze.

Cum şi-au structurat discursurile

9

diverşi oameni celebri

9

Fostul senator Albert J. Beveridge a scris o carte foarte scurtă, dar foarte practică, intitulată *The Art of Public Speaking* (*Arta de a vorbi în public*). „Cel care vorbeşte trebuie să stăpânească bine subiectul”, spunea acest remarcabil organizator de campanii electorale. „Ceea ce înseamnă că trebuie adunate, aranjate, studiate,

sistematizate toate datele – fără să fie disociate de alte materiale. Aveţi grijă ca informaţiile să fie corecte, nu simple presupuneri sau afirmaţii nefondate. Nimic nu trebuie considerat ca fiind de la sine înţeles.

De aceea, verificaţi fiecare informaţie în parte. Asta presupune o cercetare dificilă şi minuţioasă, dar ce contează? Nu v-aţi propus să informaţi, să formaţi şi să sfătuiţi publicul? Nu vă consideraţi o autoritate în materie?

După ce au fost asamblate şi bine structurate datele problemei, *găsiţi-le voi înşivă o soluţie*. În felul acesta, discursul va fi original şi personal – va fi viu şi irezistibil. Va exprima personalitatea *voastră*. Apoi, scrieţi-vă ideile cât mai clar şi cât mai logic cu putinţă”.

Cu alte cuvinte, prezentaţi argumentele şi contraargumentele problemei, apoi concluzionaţi-le cât mai clar.

Woodrow Wilson, când era rugat să-şi explice metodele utilizate, spunea: „Încep cu o listă a subiectelor de care vreau să mă ocup, *aranjându-le în gând în ordinea lor firească* – punându-le cap la cap, cât să se potrivească; după care le stenografiez. M-am obişnuit să stenografiez, pentru că mi se pare o mare economie de timp. După aceea, copiez totul la maşina de scris, schimbând frazele, corectându-le şi mai adăugând informaţii pe parcurs”.

Theodore Roosevelt îşi pregătea discursurile în stilul său caracteristic: îşi strângea datele, le revizuia, le cântărea, hotăra importanţa lor, ajungea la nişte concluzii şi, mai ales, la nişte certitudini de neclintit.

Apoi, cu un carneţel de notiţe în faţă, începea să dicteze foarte rapid ca să-i dea discursului spontaneitate şi vioiciune. După aceea, se ocupa de exemplarul bătut la maşină, îl revizuia, mai introducea câte ceva, ştergea altceva, făcea însemnări cu creionul şi îl dicta din nou. El spunea: „În viaţă n-am câştigat nimic fără muncă sau fără să-mi pun capul la contribuţie, fără să plănuiesc totul atent

şi să mă apuc de treabă cu mult timp înainte”.

Adesea el îşi chema criticii să-l asculte când dicta sau îşi citea discursul. Respingea orice remarcă asupra înţelepciunii discursului său. Era irevocabil convins de veridicitatea ideilor lui. Nu voia să i se spună ce să zică, ci cum. Revedea copia bătută la maşină, tăind, corectând, adăugând. Acesta era discursul pe care îl tipăreau, în final, ziarele. Evident că nu îl învăţa pe dinafară. El improviza. De aceea, de multe ori discursul rostit era diferit de cel publicat şi atât de periat. Dictarea şi revizuirea textului constituiau o modalitate excelentă de a-l pregăti.

El se familiariza cu materialul şi cu ordinea punctelor sale de vedere. Acest lucru îi dădea siguranţă de sine şi coerenţă, reuşind să cizeleze totul prin cea mai bună metodă cu putinţă.

Sir Oliver Lodge îmi spunea că a descoperit că dictarea discursurilor sale – o dictare rapidă şi cu intonaţie, ca şi cum s-ar fi adresat în acel moment publicului – reprezintă un excelent mod de pregătire şi de exersare.

Mulţi studenţi care urmau cursuri de oratorie au constatat că este de mare folosi să-şi înregistreze discursurile pe reportofoane şi apoi să le asculte. Acest lucru îi lămurea? Da, şi mă tem că uneori erau dezamăgiţi, dar îi şi stimula. Este cel mai eficient exerciţiu. Recomand cu căldură această metodă.

Obiceiul de a scrie ce ai de gând să spui te obligă să gândeşti. Îţi clarifică ideile, le întipăreşte în memorie şi reduce la minimum haosul din minte. Totodată, îmbunătăţeşte şi stilul.

În *Autobiografia* sa, Benjamin Franklin povesteşte cum şi-a îmbunătăţit stilul şi iscusinţa folosirii cuvintelor şi cum a învăţat singur să-şi ordoneze gândurile. Povestea vieţii sale constituie o carte clasică şi, spre deosebire de majoritatea volumelor din această categorie, este uşor de

citit şi chiar plăcută. E aproape un model de engleză simplă, coerentă. Orice viitor orator şi scriitor au numai de câştigat de pe urma studierii atente a lucrării citate. Cred că o să vă facă plăcere fragmentul pe care l-am ales:

Cam pe vremea aceea am dat peste un volum ciudat din *Spectator*. Era al treilea. Nu mai văzusem niciunul până atunci. L-am cumpărat, l-am citit şi răscitit şi am fost încântat. Stilul mi s-a părut excelent şi mi-am dorit pe cât posibil să-l imit. În această idee, am luat câteva ziare şi am încercat să descopăr ce inspiră fiecare propoziţie în parte, lăsând apoi câteva zile totul deoparte, fără să mă mai uit în carte şi încercând să completez ideile, exprimând pe larg fiecare sentiment în parte, la fel de cuprinzător ca în original şi cu vocabularul cel mai simplu şi mai potrivit. Apoi. mi-am comparat opera cu originalul şi am descoperit nişte greşeli pe care ulterior le-am corectat. În schimb, am găsit o grămadă de cuvinte şi am avut pornirea de a folosi, reacţie care mi s-a părut că provine din perioada în care voiam să scriu versuri; cum mereu eram în căutare de cuvinte care să se încadreze în măsura versului sau de diferite sunete care să respecte ritmul, am rămas cu acest obicei de a folosi un vocabular cât mai variat şi de a-mi fixa în memorie această varietate de sensuri pentru a le putea stăpâni. Astfel, am luat câteva întâmplări şi le-am repovestit. Le-am amestecat cu lista mea de informaţii şi după câteva săptămâni m-am străduit să le pun în ordinea cea mai nimerită, şi asta înainte de a face fraze complete pentru a finisa câte un subiect. *Această activitate m-a învăţat metoda ordonării gândurilor*. Comparând mai apoi ceea ce am scris cu originalul, am descoperit multe greşeli pe care le-am corectat. Dar uneori am avut plăcerea să constat că am reuşit chiar să îmi îmbunătăţesc stilul, ceea ce m-a încurajat să cred că, poate cu timpul voi reuşi să fiu un scriitor acceptabil, lucru pe care mi-l doream extrem de tare.

Faceţi pasienţe cu însemnările voastre

În capitolul anterior vă sfătuiam să luaţi notiţe. După ce aţi aşternut pe hârtie diverse idei şi întâmplări, folosiţi-le ca pe nişte cărţi de joc şi aşezaţi-le ca la pasienţe. Cele două rânduri ar trebui să reprezinte principalele puncte de discuţie. Împărţiţi-le în două mai mici. Eliminaţi informaţiile inutile până ce rămân numai cele de primă mână – alegeţi grâul de neghină, deşi s-ar putea să renunţaţi chiar şi la o parte din grâu. Oricine lucrează cu adevărat corect nu reuşeşte niciodată să folosească tot materialul adunat, ci numai o parte din acesta.

Nu omiteţi niciodată să revedeţi datele înainte de a construi un discurs – chiar şi atunci când aveţi impresia că aţi făcut toate modificările şi cizelările necesare tot mai rămâne câte ceva.

Un bun vorbitor descoperă, de obicei, după ce a terminat că au existat patru versiuni ale discursului său: una pe care a pregătit-o, cea pe care a prezentat-o, varianta publicată în ziar şi cea pe care ar fi vrut să o prezinte.

„Pot să folosesc notiţe în timp ce vorbesc?”

Deşi era un excelent vorbitor, neîntrecut în improvizaţii, Lincoln, după ce a ajuns la Casa Albă, n-a ţinut niciun discurs, nici măcar unul neoficial către miniştrii săi, înainte să-l fi aşternut pe hârtie. Bineînţeles că a fost obligat să citească de pe foaie discursul inaugural. Frazeologia precisă a documentelor istorice de stat este mult prea importantă pentru a fi expusă într-un discurs improvizat. Când era încă în Illinois, Lincoln nu folosea niciun fel de notiţe în discursurile pe care le ţinea. „Notiţele îl obosesc şi îl derutează întotdeauna pe cel care ascultă”, spunea el.

Şi cine l-ar putea contrazice? Nu cumva tocmai aceste hârtii distrug cincizeci la sută din interesul pe care îl puteţi avea faţă de un discurs? Nu tocmai acestea fac

mai dificil contactul atât de preţios cu publicul şi acea intimitate care trebuie să se instaureze între vorbitor şi cei care îl ascultă? Oare nu aceste date creează o atmosferă artificială? Nu cumva tocmai informaţiile în cauză împiedică publicul să simtă încrederea vorbitorului şi rezerva sa de putere?

Repet. Luaţi-vă notiţe detaliate când pregătiţi discursul. S-ar putea să recurgeţi la acestea atunci când exersaţi singuri expunerea. Este posibil să vă simţiţi mai bine dacă le ţineţi în buzunar atunci când sunteţi în faţa publicului. Dar, exact ca într-un vagon Pullman, ciocanul şi celelalte unelte sunt doar pentru cazurile de urgenţă, atunci când are loc vreun accident şi există pericolul de moarte sau al unui dezastru.

Dacă este necesar să vă folosiţi notiţele, acestea trebuie să fie extrem de scurte şi scrise cu litere mari. Odată ajunşi la locul unde veţi vorbi, puteţi să le ascundeţi în spatele unor cărţi de pe o masă. Aruncaţi-vă ochii peste note când e cazul, dar încercaţi să nu vă arătaţi slăbiciunile în faţa publicului.

În ciuda tuturor celor spuse, sunt şi momente când e mai înţelept să vă folosiţi notiţe. De exemplu, unii oameni se dovedesc atât de emoţionaţi şi de timizi când ţin pentru prima oară un discurs, încât sunt, practic, incapabili să-şi amintească ce au de spus. Rezultatul? Nu mai nimeresc ţinta; uită textul pe care l-au repetat cu atâta grijă, se abat de la drumul cel drept şi nimeresc într-o mlaştină. În acest caz, de ce n-aţi păstra câteva idei foarte concise la îndemână când ţineţi primele discursuri? Copilul se ţine la început de mobilă când învaţă să meargă; dar nu pentru multă vreme.

Nu memoraţi discursul cuvânt cu cuvânt

Nu citiţi şi nu încercaţi să memoraţi cuvânt cu cuvânt textul. Acest lucru ia timp şi efectul este oricum dezastruos. În ciuda acestui avertisment, unii dintre cei

care vor citi aceste rânduri cu siguranţă vor încerca să procedeze aşa; în acest caz, când se vor ridica să vorbească la ce se vor gândi? La mesajul lor? Nu. Vor încerca să-şi amintească perfect ordinea cuvintelor în frază. Gândirea lor va funcţiona altfel, înapoi şi nu înainte, inversând procesul firesc al minţii omeneşti. Discursul va fi rigid, rece, fără vlagă şi nefiresc. Insist, nu vă pierdeţi ore întregi şi energie într-un efort inutil.

Când trebuie să daţi un interviu pentru o slujbă, memoraţi cuvânt cu cuvânt ce o să spuneţi? Aşa procedaţi? Sigur că nu. Reflectaţi mai întâi până ce vă puneţi ordine în idei. Vă notaţi câteva şi consultaţi nişte fişe. Vă spuneţi: „Am să subliniez cutare şi cutare punct. Am să spun că un anumit lucru trebuie făcut din următoarele motive…” Apoi, le enumeraţi în gând şi le exemplificaţi cu cazuri concrete. Nu aşa vă pregătiţi pentru un examen când doriţi să obţineţi o slujbă? De ce n-aţi folosi aceeaşi metodă atât de firească în pregătirea unui discurs?

Grant la Appomattox

Atunci când Lee i-a cerut lui Grant să prezinte în scris condiţiile capitulării, liderul Forţelor Unioniste s-a uitat spre generalul Parker şi i-a cerut ceva de scris. „Atunci când am pus tocul pe hârtie”, îşi aminteşte Grant în *Memoriile* lui, „habar n-aveam cum să încep pentru a-mi preciza condiţiile. Ştiam doar ce era în mintea mea şi voiam să mă exprim cât mai clar ca să nu greşesc deloc”.

Generale Grant, nu era nevoie să ştii primul cuvânt. Ideile le aveai. Argumentele, de asemenea. Îţi doreai neapărat să te exprimi cât mai limpede. Rezultatul a fost că, fără un efort deosebit, frazele au venit de la sine. Acelaşi lucru este valabil pentru oricine. Dacă v-aţi îndoit vreodată de asta, trântiţi pe cineva la pământ; când se va ridica veţi descoperi că îi va fi mult mai uşor să se exprime.

În urmă cu două mii de ani Horaţiu scria:

Nu-U căuta cuvintele, ci doar gândurile şi faptele bune.

Şi veni-vor în goana mare vorbele de la sine.

După ce vă fixaţi clar în minte ideile, repetaţi discursul de la cap la coadă. Repetaţid în gând când vă uitaţi cum fierbe apa în ceainic, când vă plimbaţi pe stradă sau aşteptaţi liftul. Staţi singur într-o cameră şi rostiţi-l cu glas tare, gesticulând. Canon Knox Littie din Canterbury obişnuia să spună că un predicator nu va reuşi niciodată să transmită un mesaj sincer prin predica sa până ce nu o va repeta de cel puţin şase ori. Mai puteţi atunci să speraţi că mesajul discursului vostru va avea cu adevărat valoare dacă nu-l repetaţi de cel puţin şase ori? Pe măsură ce exersaţi, imaginaţi-vă că vă aflaţi în faţa publicului. Fiţi atât de convingător, încât atunci când vă veţi afla cu adevărat în faţa publicului să vă pară doar o experienţă trăită demult.

De ce fermierii îl considerau pe Lincoln „îngrozitor de leneş”?

Dacă veţi exersa discursurile în felul acesta, înseamnă că veţi urma cu fidelitate exemplele multor oratori celebri. Lloyd George, când reprezenta orăşelul său natal din Ţara Galilor, se plimba adesea pe cărările de la ţară, vorbind şi gesticulând către copaci şi stâlpii de la gard.

În tinereţe, Lincoln străbătea de multe ori patruzeci sau cincizeci de kilometri ca să asculte câte un orator celebru cum ar fi Breckenridge. Venea atât de stimulat după aceste întâlniri, atât de hotărât să ajungă şi el orator, încât îi aduna pe cei care lucrau pe câmp, se urca pe câte un dâmb şi le ţinea discursuri, povestindu-le tot felul de întâmplări. Şefii lui se supărau declarând că acest Cicero autohton era „îngrozitor de leneş”, iar glumele şi povestioarele sale îi făcea pe ceilalţi să nu mai fie buni de nimic.

Asquith şi-a câştigat dreptul de a fi inclus în Societatea de Dezbateri Unionale din Oxford. Mai târziu, el a pus bazele unei societăţi proprii. Woodrow Wilson a învăţat să ţină discursuri în cadrul unei asemenea societăţi de dezbateri. La fel şi Henry Ward Beecher. Şi celebrul Burke. Precum şi Antoinette Blackwell şi Lucy Stone. Elihu Root a exersat în faţa membrdor unui cerc literar din Strada 23, la sediul YMCA din New York.

Dacă veţi studia viaţa oratorilor celebri, veţi constata o trăsătură comună: *toţi au exersat*. AU EXERSAT. Cei care au progesat cel mai rapid în acest domeniu sunt cei care au exersat cel mai mult.

N-aveţi timp pentru aşa ceva? Atunci, procedaţi ca Joseph Choate. El îşi cumpăra câte un ziar şi-şi băga capul în acesta în timp ce mergea spre serviciu, ca să nud deranjeze nimeni. De fapt, în loc să citească scandalurile trecătoare şi bârfele zilei, el îşi gândea şi-şi organiza discursurile.

Chauncey M. Depew a dus o viaţă activă ca preşedinte al Căilor Ferate şi ca senator SUA. Cu toate acestea, ţinea în fiecare seară discursuri. „Nu am lăsat să aibă un impact direct asupra afacerilor”, spunea el. „Le pregăteam după ce ajungeam acasă de la birou, seara târziu”.

Cu toţii avem câteva ore pe zi în care putem face ce vrem. De atât aveam nevoie Darwin, pentru că sănătatea îi era precară. Trei ore înţelept folosite dintre cele douăzeci şi patru l-au făcut celebru.

Theodore Roosevelt, când era preşedinte la Casa Albă, îşi petrecea adesea o dimineaţă întreagă acordând interviuri scurte de cinci minute. Totuşi, ţinea la îndemână şi câte o carte pe care o deschidea în cele câteva secunde libere dintre programări.

Dacă sunteţi foarte ocupaţi şi mereu în criză de timp, citiţi cartea lui Arnold Benett: *How to Live on Twenty-four*

Hours a Day (*Cum să-ţi trăieşti din plin cele douăzeci şi patru de ore dintr-o zi*). Rupeţi o sută de pagini din această lucrare, puneţi-le în buzunar şi citiţi-le în minutele libere pe care le aveţi. Aşa am citit cartea în două zile. Parcurgând-o veţi învăţa cum să economisiţi timpul şi cum să profitaţi de fiecare zi. Trebuie să vă destindeţi, să mai faceţi şi altceva în afară de muncă. Pentru asta, trebuie să vă exersaţi discursurile. Încercaţi jocul cuvântărilor improvizate la voi acasă, cu familia.

Rezumat

1. „Arta războiului este o ştiinţă în care nu poţi reuşi niciodată dacă nu ai calculat atent şi nu ai gândit totul temeinic”, spunea Napoleon. Acest lucru e în egală măsură adevărat în cazul discursurilor cât şi pe câmpul de luptă. Un discurs constituie o călătorie cu un anumit scop, drept care trebuie să existe o rută. Cel care începe de nicăieri, de obicei tot acolo ajunge.

2. Nu există nişte reguli bătute în cuie în privinţa ordonării ideilor şi a structurării tuturor discursurilor. Fiecare discurs în parte are propriile probleme.

3. Vorbitorul trebuie să se oprească atent asupra unui punct fără să revină asupra acestuia. Un exemplu este discursul despre Philadelphia, care a fost şi premiat. Nu trebuie să sari de la una la alta bâjbâind ca un liliac în amurg.

4. Răposatul dr. Conwell îşi structura discursurile după următorul plan:

a. Enunţarea datelor.
b. Comentarea acestora.
c. Discutarea lor în amănunt.

5. Probabil că şi următorul plan vi se va părea util:

a. Prezentarea unei situaţii problematice.
b. Expunerea unei soluţii care să remedieze situaţia.
c. Apelul la implicarea celor din jur.

6. Iată o altă excelentă schemă de discurs:

a. Asiguraţi-vă că aţi captat atenţia publicului.

b. Câştigaţi-i încrederea.

c. Enunţaţi datele.

d. Apelaţi la motivaţiile care îi determină pe oameni să reacţioneze.

7. Fostul senator Albert J. Beveridge ne sfătuia „să analizăm argumentele şi contraargumentele subiectului în cauză, toate informaţiile trebuind să fie adunate, organizate, analizate, sistematizate. Argumentaţi-le, asiguraţi-vă că sunt adevărate, apoi găsiţi voi înşivă soluţia problemei”.

8. Înainte de a ţine un discurs, Lincoln analiza concluziile cu o precizie matematică. Atunci când avea patruzeci de ani şi după ce ajunsese membru în Congresul american, l-a studiat pe Euclid pentru a învăţa să discearnă sofismele şi să-şi demonstreze concluziile.

9. Când Theodore Roosevelt îşi pregătea discursurile, aduna mai întâi datele, le cântărea, apoi le dicta secretarei într-un ritm rapid, corecta exemplarul bătut la maşină şi, în final, îl mai dicta o dată.

10. Dacă puteţi, înregistraţi-vă discursul cu un reportofon şi ascultaţi-l.

1 1. Notiţele distrug cam cincizeci la sută din interesul pe care l-ar putea trezi discursul vostru. Evitaţi-le. Şi mai ales nu-l citiţi. Publicul nu suportă să asculte un discurs citit.

1 2. După ce aţi gândit şi aţi ordonat discursul, exersaţi-l în gând în timp ce mergeţi pe stradă. Mergeţi undeva unde să fiţi singuri şi reluaţi-l de la un cap la altul, dând frâu liber gesturilor. Imaginaţi-vă că vă ascultă o sală întreagă. Cu cât o veţi face mai des, cu atât vă veţi simţi mai în largul vostru atunci când va trebui să ţineţi, într-adevăr, discursul.

4

Îmbunătăţirea memoriei

9

„Un om obişnuit”, spunea reputatul psiholog, profesorul Carl Seashore, „nu foloseşte mai mult de zece la sută din capacitatea sa de memorare. El iroseşte nouăzeci la sută încălcând legile firii după care funcţionează memoria”.

Vă număraţi printre aceşti oameni obişnuiţi? Dacă da, înseamnă că suferiţi un dublu handicap, social şi financiar. Ca urmare, veţi avea numai de câştigat citind şi recitind capitolul de faţă. Acesta descrie şi explică legile fireşti ale memoriei şi vă arată cum le puteţi folosi în discuţiile de afaceri sau cele mondene, precum şi în discursul public.

Aceste „legi fireşti ale memoriei” – numai trei – sunt foarte simple. Aşa-zisul „sistem de memorie” s-a format pe baza acestora. Pe scurt, legile în cauză sunt *întipărirea*, *repetarea* şi *asocierea de idei*.

Cea mai importantă regulă a memorării este: *întipăriţi* temeinic în minte ceea ce doriţi să reţineţi. Pentru asta, trebuie să vă concentraţi. Theodore Roosevelt impresiona pe toată lumea cu remarcabila sa memorie. În mare măsură extraordinara sa capacitate se datora următorului sistem: primele sale impresii erau scrijelite în oţel, nu scrise pe apă. Prin perseverenţă şi exerciţiu, învăţa să se concentreze chiar şi în situaţiile cele mai nefavorabile. În 1912, în timpul Congresului de la Chicago, stătea la Hotelul Congress. Mulţimile se adunau în faţa clădirii şi strigau agitând pancarte: „Îl vrem pe Teddy! îl vrem pe Teddy!” Zgomotul mulţimii, fanfarele, forfota continuă a politicienilor, şedinţele urgente, consultaţiile, toate acestea ar fi distras atenţia oricui. Dar

5 6

Roosevelt stătea într-un balansoar în camera lui, ignorând toate acestea, citind din Herodot, istoricul grec. În timpul călătoriei sale în jungla braziliană, de îndată ce

ajungea în tabără seara, îşi găsea un loc sub un copac enorm, îşi scotea un scăunel de campanie şi cartea lui Gibbon: *Decline and Fall of the Roman Empire* (*Istoria declinului şi căderii Imperiului Roman*). Şi era atât de captivat de aceste rânduri, încât nu mai băga în seamă nici ploaia, nici gălăgia, nici ce se întâmpla în tabără, nici zgomotele pădurii tropicale. Nu e de mirare că ţinea minte ce citea.

Cinci minute de concentrare puternică sunt mai eficiente decât zile întregi de bâjbâieli printr-un labirint mental. „O oră de mare intensitate", scria Henry Ward Beecher, „e mai importantă decât ani de zile de visare". Eugene Grance, care câştiga peste un milion de dolari pe an ca preşedinte al Companiei de oţel Bethlehem, spunea: „Dacă am învăţat ceva în viaţă, este concentrarea, pe care, de altfel, o exersez zilnic, indiferent de împrejurări. *Mă concentrez asupra lucrului pe care îl am de făcut în momentul respectiv*".

Acesta este unul dintre secretele puterii, mai ales al puterii memoriei.

Nu puteau vedea cireşul

Thomas Edison a constatat că douăzeci şi şapte dintre asistenţii săi mergeau zi de zi, vreme de şase luni, pe acelaşi drum care ducea de la fabrica sa de becuri la atelierele principale din Menlo Park, New Jersey. Pe marginea drumului creştea un cireş şi totuşi niciunul dintre aceşti douăzeci şi şapte de oameni nu a observat existenţa pomului, lucru pe care Edison l-a constatat atunci când i-a întrebat.

„În general", declară Edison cu mare elan şi energie, „mintea omului nu percepe decât a mia parte din ceea ce văd ochii. Este de necrezut cât de puţin folosim din spiritul nostru de observaţie".

Dacă prezentaţi cuiva doi sau trei dintre prietenii voştri, mai mult ca sigur că după două minute acesta nu-şi

va aminti cum îl cheamă pe niciunul dintre ei. De ce? Pentru că nu le-a acordat suficientă atenţie încă de la început, nu i-a studiat cum trebuie. Mai mult ca sigur, va afirma că n-are memorie bună. Nu-i adevărat, n-are spirit de observaţie. I se pare firesc ca un aparat foto să nu poată face poze pe ceaţă, dar se aşteaptă ca mintea lui să reţină imaginile şterse şi înceţoşate.

Joseph Pulitzer, care a fondat ziarul *New York World*, pusese o plăcuţă cu următoarele trei rânduri pe biroul tuturor redactorilor:

Precizie
Precizie
Precizie

Asta le cerea. Ascultaţi cu atenţie numele unui om. Insistaţi asupra acestui lucru. Rugaţid să-i repete. Întrebaţid cum se scrie. Se va simţi măgulit de interesul pe care i-l arătaţi, iar voi veţi putea să vă amintiţi numele său, pentru că v-aţi concentrat asupra lui. V-aţi făcut o impresie clară, precisă.

De ce citea Lincoln cu glas tare?

În tinereţe, Lincoln a învăţat într-o şcoală de ţară unde podeaua era făcută din scânduri, iar foi de hârtie rupte din caiete şi lipite pe ferestre ţineau loc de geam prin care se strecura lumina. Nu exista decât un singur manual din care profesorul citea cu glas tare. Elevii repetau în cor lecţia după el. Era o zumzăială continuă, iar vecinii îi spuneau „şcoala de trăncăneală”.

La „şcoala de trăncăneală”, Lincoln şi-a luat un obicei cu care a rămas toată viaţa: citea cu glas tare tot ceea ce dorea să memoreze. În fiecare dimineaţă, de îndată ce ajungea la biroul său de avocatură din Springfield, se întindea pe canapea, îşi punea picioarele interminabile pe un scaun şi citea ziarul cu glas tare. Partenerul lui de afaceri spunea: „Mă enerva îngrozitor, era insuportabil. L-am întrebat odată de ce citeşte aşa. Şi mi-a explicat: «Când

citesc cu glas tare, activez două simţuri: mai întâi văd ceea ce citesc, şi în al doilea rând aud. Deci, pot să-mi amintesc mai bine ce am citit.»”.

Avea o memorie extrem de bună. „Mintea mea”, zicea el, „seamănă cu o bucată de oţel – e dificil să scrijeleşti ceva pe aceasta, dar aproape imposibil să mai ştergi vreodată ce ai scrijelit”.

Metoda lui era să apeleze la aceste două simţuri pentru procesul scrijelirii. Încercaţi să faceţi şi voi la fel… Ideal ar fi nu numai să vedeţi şi să auziţi în acelaşi timp ceea ce vreţi să vă amintiţi, ci să şi pipăiţi, să mirosiţi şi să gustaţi.

Dar, mai presus de toate, trebuie să vedeţi. Minţ de noastre se bazează pe văz. Impresiile vizuale rămân. Adesea ne amintim de chipul cuiva chiar dacă nu mai ştim cum îl cheamă. Nervii care fac legătura între ochi şi creier sunt de douăzeci şi cinci de ori mai mari decât cei care pun în contact urechea şi creierul. Chinezii au şi un proverb care sună aşa: „Ceea ce vezi o dată valorează cu ceea ce auzi de o mie de ori”.

Scrieţi un nume, un număr de telefon, planul discursului pe care vreţi să-l reţineţi. Uitaţi-vă la ce-aţi notat. Închideţi ochii şi vizualizaţi totul cu litere de foc.

Cum a învăţat Mark Twain să vorbească

9

fără să citească după notiţe

Descoperirea memoriei vizuale i-a dat posibilitatea lui Mark Twain să renunţe la notiţele de care se folosise ani de-a rândul în timpul discursurilor ţinute. Iată cum povesteşte el totul în *Harper's Magazine*:

Datele sunt greu de reţinut, pentru că sunt formate din cifre: cifrele au un aspect monoton şi nu le reţin; nu formează o imagine, deci nu ajută ochiul să le reţină. Imaginile pot face astfel încât cifrele să capete sens. Imaginile pot să dea sens la aproape orice – mai ales dacă

îţi construieşti singur imaginea. Într-adevăr, este un punct extrem de important – să creaţi singuri imaginea. Ştiu asta din experienţă.

În urmă cu treizeci de ani ţineam câte un discurs memorat în fiecare seară şi de fiecare dată trebuia să mă uit pe o pagină cu notiţe ca nu cumva să mă încurc. Notiţele cuprindeau începutul frazelor, unsprezece la număr, care sunau cam aşa:

În acea regiune vremea…

Pe vremea aceea era un obicei…

Dar în California nimeni nu auzise…

Acestea mă ajutau să nu mă încurc. Dar aşa, scrise pe hârtie, arătau toate la fel; nu formau nicio imagine. Le învăţam pe dinafară, dar nu-mi puteam aminti precis ordinea lor; de aceea, trebuia mereu să ţin notiţele la îndemână şi să le parcurg din când în când. Odată le-am rătăcit. Nu vă daţi seama prin ce momente de groază am trecut în seara aceea. Am înţeles că trebuie să inventez altceva. Am învăţat pe dinafară primele litere în ordine – I, A, B ş.a.m.d. – şi m-am urcat pe podium avându-le însemnate cu cerneală pe unghiile de la mâini. Dar n-a mers. Am continuat un timp metoda aceasta cu degetele. Dar am renunţat, pentru că nu ştiam bine ce deget folosisem anterior. Nu puteam să şterg cu limba litera după ce o foloseam, deşi pentru un timp ar fi putut funcţiona sistemul. Însă ar fi stârnit prea multă curiozitate. Şi aşa trezeam mult interes. Publicul observa că sunt mai acaparat de unghiile mele decât de subiect. Vreo două persoane chiar m-au întrebat dacă am ceva la mâini.

Atunci, mi-a venit ideea cu imaginile! Am scăpat de toate necazurile. În două minute am făcut şase desene şi au funcţionat mult mai bine decât cele unsprezece capete de frază. După ce făceam schiţele, le aruncam imediat, întrucât ştiam că, dacă voi închide ochii, le voi putea vizualiza în orice moment. Asta se întâmpla în urmă cu un

sfert de veac; discursul l-am uitat de peste douăzeci de ani, dar îmi amintesc şi astăzi imaginile – pentru că acestea rămân.

Am avut ocazia să ţin un curs despre memorie. Am vrut să folosesc datele din acest capitol. Am memorat punctele esenţiale prin imagini. L-am vizualizat pe Roosevelt citind cărţi de istorie în vreme ce mulţimea striga, şi fanfarele cântau în dreptul ferestrei sale. Mi l-am închipuit pe Thomas Edison uitându-se la cireş, mi l-am imaginat pe Lincoln citind ziarul cu glas tare, l-am văzut pe Mark Twain lingându-şi cerneala de pe unghii în momentul în care trebuia să înfrunte o sală întreagă.

Dar, oare, cum am reţinut ordinea acestor imagini? Numerotându-le cu unu, doi, trei şi patru? Nu, ar fi fost prea greu. Am transformat cifrele în imagini şi am combinat imaginea acestora cu cea a ideilor pe care doream să le prezint. De exemplu, cifra *unu* suna asemenea cuvântului *drum*, aşa încât mi-am imaginat un cal alergând pe un drum. Mi l-am închipuit pe Roosevelt în camera sa cum citeşte în ziar despre un cal. Pentru *doi*, am ales tot un cuvânt care să-i semene – pronumele *noi*. Am amplasat cireşul la care se uita Thomas Edison în apropiere de *noi*. Pentru *trei*, mi-am imaginat nişte *miei*. L-am văzut pe Lincoln pe o pajişte cum stă acolo şi citeşte cu glas tare ziarul pentru partenerul său. Perechea cifrei *patru* a fost cuvântul *acru*. îl şi vedeam pe Mark Twain cum stătea şi-şi lingea cerneala de pe degete în timp ce vorbea mulţimii şi cum simţea un gust acru în gură.

Îmi dau seama că mulţi dintre cei care vor citi aceste rânduri vor considera metoda ridicolă. Aşa şi este. De asta şi funcţionează. Este mai simplu să-ţi aminteşti lucruri bizare sau ridicole. Atunci când am încercat să ţin minte ideile punct cu punct le-am uitat uşor. Utilizând acest sistem pe care tocmai l-am descris, mi-a fost aproape imposibd să le mai uit. După ce am reuşit să-mi amintesc şi

cel de-al tredea punct, nu îmi mai rămânea decât să mă întreb cine e pe pajişte şi automat îl vedeam pe Lincoln.

Pentru că aşa mi-a venit mai uşor, am transformat numerele de la unu la douăzeci în imagini care să aibă ceva în comun cu cifrele. Iată-le în ordine. Dacă vă veţi concentra asupra lor o jumătate de oră, veţi reuşi să memoraţi aceste imagini-cifre, să le repetaţi în exact aceeaşi ordine, să le puteţi spune şi pe sărite – ce e la numărul opt, paisprezece, trei ş.a.m.d.

Acestea sunt cifrele transformate în imagini. Încercaţi să faceţi acest test. O să vi se pară, cu siguranţă, foarte amuzant.

1. Drumul – vizualizaţi un cal care aleargă pe drum.
2. Noi – imaginaţi-vă că sunteţi alături de cineva.
3. Miei – încercaţi să vedeţi cu ochii minţii ce mai este pe pajişte.
4. Acru – sau o lămâie. Alegeţi orice altceva care vă inspiră acest gust.
5. Opinci.
6. Rase – încercaţi să vedeţi un negru, un asiatic.
7. Fapte – un câmp de luptă.
8. Moft.
9. Rouă – imaginaţi-vă cum picură încet pe frunzele din grădină; daţi mişcare imaginii, astfel poate fi reţinută mai uşor.
10. Rece – undeva la Polul Nord.
11. O echipă de fotbal cu unsprezece jucători care îşi dau duhul pe terenul de joc; mi-i imaginez cum duc cu ei obiectul pe care vreau să mi-l amintesc prin intermediul cifrei unsprezece.
12. Un ceas de perete.
13. O zi cu ghinion cu multe accidente şi vărsare de sânge.
14. O carte de identitate cu poză şi cod numeric.
15. Bere rece – o zi de vară toridă în care vă potoliţi

setea cu o halbă.

16. Cineva care vrea să frece podelele.

17. Cineva care repară un aparat stricat.

18. Majoratul şi balul de absolvire a liceului.

19. Trecere – imaginaţi-vă pe cineva care îmbătrâneşte cu rapiditate.

20. Loc de veci – un mormânt cu multe flori şi lumânări.

Dacă vreţi să încercaţi acest test, petreceţi câteva minute pentru a memora aceste imagini-cifre. Puteţi să inventaţi propride imagini. Pentru cifra zece, vă puteţi gândi la verbul *a merge*, vă puteţi imagina o masă de pocher sau o notă luată la şcoală – orice lucru pe care vid inspiră numărul zece. Să zicem că cel de-al zecelea obiect pe care vid amintiţi este o moară de vânt. Veţi vedea un rege care stă şi contemplă sau un copd cu un carnet de note în mână. Apoi, când veţi fi întrebaţi care este cel de-al zecelea obiect, nici nu vă veţi mai gândi la cifra zece, ci vă veţi întreba unde stătea regele. O să vi se pară că nu ţine sistemul, dar încercaţi-l totuşi. Veţi ului pe toată lumea cu extraordinara dumneavoastră memorie. Cel puţin o să vi se pară amuzant.

Cum să memorezi o carte cât Noul Testament

Una dintre cele mai mari universităţi din lume este Al-Azhar din Cairo, o instituţie mahomedană, cu douăzeci şi unu de mii de studenţi. Examenul de admitere presupune ca fiecare candidat să recite din memorie Coranul. Coranul este cam cât Noul Testament; îţi trebuie trei zile pentru a o spune pe dinafară.

Studenţii chinezi sau „băieţii studioşi”, cum li se mai spune, trebuie să recite câteva cărţi religioase şi clasice chineze.

Cum reuşesc aceşti studenţi arabi şi chinezi să dea, aparent, dovadă de o memorie atât de extraordinară?

Prin *repetiţie*, cea de-a doua „lege firească a

memoriei”.

Puteţi memora oricât de mult dacă veţi repeta suficient. Citiţi ceea ce vreţi să reţineţi. Folosiţi. Aplicaţi. Utilizaţi un cuvânt nou în conversaţie. Pronunţaţi-i numele celui pe care abia l-aţi cunoscut dacă vreţi să-l reţineţi, reluaţi în conversaţii punctele de vedere pe care vreţi să le faceţi publice prin discursuri, căci cunoştinţele utilizate au tendinţa de a se întipări în minte.

Repetiţia este mama învăţării

Nu e de ajuns însă o repetiţie mecanică, papagalicească. Repetiţia inteligentă, în concordanţă cu trăsături bine stabilite din mintea voastră, este ceea ce vă trebuie. De exemplu, profesorul Ebbinghaus le dădea studenţilor săi câte o listă cu sdabe fără niciun sens pentru a le reţine (ceva de genul „deiux”, „quoli” ş.a.m.d.). El a constatat că studenţii reţineau aceste silabe dacă le repetau de treizeci şi opt de ori vreme de trei zile sau de şaizeci şi opt de ori la rând… Şi alte teste psihologice asupra repetiţiei au dus la rezultate similare.

Aceasta este o descoperire extrem de importantă în privinţa felului în care funcţionează memoria noastră. Înseamnă că persoana care stă şi repetă acelaşi lucru până ce i se fixează în memorie foloseşte de două ori mai mult timp şi energie decât ar fi necesar dacă ar face-o la intervale precise.

Această ciudăţenie a minţii – dacă putem să-i spunem aşa – poate fi explicată prin doi factori.

Mai întâi, în intervalele dintre repetiţii, subconştientul nostru este ocupat să găsească idei asociative sau cum înţelept remarca profesorul James: „Învăţăm să înotăm iarna şi să patinăm vara”.

În al doilea rând, mintea solicitată la intervale de timp nu este obosită printr-o repetare fără pauză. Sir Richard Burton, traducătorul celebrei *o mie şi una de nopţi*, vorbea douăzeci şi şapte de limbi la fel de cursiv ca

pe cea maternă; cu toate acestea, mărturisea că nu studiase şi nu exersase niciodată mai mult de cincisprezece minute fiecare limbă în parte. „Căci după aceea creierul îşi pierde prospeţimea”.

Totuşi, niciun om de bun-simţ nu-şi va amâna pregătirea discursului pentru seara dinainte de a-l expune. Dacă va proceda în cele din urmă astfel, memoria lui nu va funcţiona decât la jumătate din capacitate.

Iată o descoperire foarte utdă în legătură cu felul în care uităm. Experienţele psihologice au arătat în mod repetat că din ceea ce învăţăm uităm mai mult în primele opt ore decât în următoarele treizeci de ore. Uluitoare concluzie! Deci, înainte de a intra într-o şedinţă, fie că este vorba de una de afaceri sau de una cu părinţii, ori de o întâlnire la club, până să începeţi discursul, revizuiţi-vă datele, gândiţi-vă la idei şi reîmprospătaţi-vă memoria.

Lincoln ştia exact valoarea unui asemenea exerciţiu şi îl folosea cu sfinţenie. Eruditul Edward Everett i-a luat-o înainte cu discursul pe care l-a ţinut la Gettysburg. Când a văzut că Everett se pregătea să-şi încheie lungul omagiu oficial, Lincoln „a devenit vizibd agitat, ca de fiecare dată când vorbea cineva înaintea lui”. Aranjându-şi în grabă ochelarii, şi-a scos manuscrisul din buzunar şi l-a citit în gând ca să-şi reîmprospăteze memoria.

Profesorul William James explică secretul unei bune memorii

Acestea au fost primele două legi ale memoriei. Cea de-a treia, *asocierea de idei*, este elementul indispensabd în a reţine ceva. De fapt, reprezintă explicaţia memoriei propriu-zise. „Mintea noastră este”, după cum înţelept observa profesorul James, „o adevărată maşinărie de asocieri de idei… Să zicem că tac puţin, apoi îmi comand ferm: «Ţine minte! Nu uita!» Oare memoria se supune acestui ordin şi repetă orice imagine din trecut? Categoric că nu. Mai curând se uită în gol şi se întreabă: «Ce anume

vrei să-mi amintesc?» Cu alte cuvinte, are nevoie de un indiciu. Dar dacă spun: Ţine minte data naşterii sau ţine minte ce-ai mâncat la micul dejun sau ţine minte o succesiune de note muzicale, atunci memoria produce imediat rezultatul dorit: *indiciul* determină întregul potenţial să se concentreze asupra unui anumit punct. Şi, dacă eşti atent cum se produce asta, vei observa imediat că *indiciul* reprezintă o asociere de idei cu ceea ce trebuie reţinut. De exemplu, «data naşterii» are o legătură cu un anumit număr, lună şi an; «micul dejun de azi-dimineaţă» izolează orice alte date în afară de cele care se referă la cafea şi ouă cu costiţă; cuvântul «portativ» este în legătură directă cu notele de re, mi, fa, sol, la, şi, de. Legile asocierii de idei guvernează, de fapt, întreaga noastră gândire atâta vreme cât aceasta nu este întreruptă de alte senzaţii. Orice ar apărea în mintea noastră trebuie să ne fie *prezentat*. Şi cât este prezentat capătă o legătură cu ceva care există deja. Acest lucru este valabil în cazul a tot ceea ce îţi aminteşti sau la care te gândeşti… O memorie antrenată se sprijină pe un sistem de asocieri bine organizat; eficienţa sa depinde de două trăsături: de puterea asocierdor de idei; şi în al dodea rând de numărul lor… «Secretul unei memorii bune» este să facem multe asocieri de idei cu fiecare lucru pe care dorim să ni-l amintim. Dar formarea asocierdor de idei în cazul unui anumit lucru nu reprezintă altceva decât atenţia acordată subiectului în cauză. Pe scurt, în cazul a două persoane cu aceeaşi experienţă, *cea care se gândeşte cel mai mult la experienţele sale* şi le include în nişte relaţii cât mai sintetice va avea şi cea mai bună memorie”.

Cum se poate stabili o legătură între fapte

Foarte bine. Dar cum putem să introducem aceste fapte într-un sistem de relaţii interdependent? Răspunsul este următorul: descoperindu-le sensul, gândindu-ne temeinic la acestea. De exemplu, dacă veţi răspunde la

următoarele întrebări referitoare la un eveniment nou, sistemul în speţă vă va ajuta să-l plasaţi într-o relaţie sintetică:

De ce se întâmplă aşa?
Cum se întâmplă?
Când se întâmplă?
Unde se întâmplă?
Cine a spus că se întâmplă aşa?

Dacă, de exemplu, este vorba de un nume obişnuit de persoană, fi putem asocia cu acelaşi nume al unui prieten. Pe de altă parte, dacă avem de-a face cu un nume neobişnuit, vom profita de această ocazie să recunoaştem că este neobişnuit. Asta fi va determina pe necunoscut să vorbească despre numele lui. De exemplu, la vremea când scriam acest capitol, am fost prezentat doamnei Soter. Am rugat-o să-mi spună numele pe litere şi am constatat cât de ciudat era.

„Da", mi-a replicat ea, „e foarte neobişnuit. Este un cuvânt grecesc care înseamnă «Mântuitorul»". Apoi, mi-a vorbit despre familia soţului ei care a venit de la Atena şi despre poziţide importante pe care le-a ocupat în guvernul de atunci. Am constatat că este uşor să-i determini pe oameni să vorbească despre numele lor şi întotdeauna asta mă ajută să nu-l uit.

Analizaţi cu atenţie fizionomia necunoscutului. Observaţi ce culoare au ochii lui şi părul, uitaţi-vă bine la trăsăturile sale. Băgaţi de seamă cum este îmbrăcat, ascultaţi-i cu atenţie felul de a vorbi, încercaţi să obţineţi o imagine cât mai clară, mai vie şi mai precisă a fizionomiei şi a personalităţii sale şi să găsiţi ceva comun între acestea şi numele lui.

Nu vi s-a întâmplat atunci când aţi cunoscut pe cineva şi l-aţi întâlnit a doua sau a treia oară să constataţi că, deşi aţi reţinut cu ce se ocupă, i-aţi uitat numele? Motivul este următorul: meseria cuiva este un aspect

precis şi concret. Are un sens. Se va lipi ca timbrul pe scrisoare, în vreme ce numele, care n-are niciun sens, se va desprinde cu uşurinţă din memoria voastră. Ca urmare, pentru a vă asigura că vă veţi aminti numele cuiva, încercaţi să faceţi o legătură cu profesia acestuia. Este o metodă sigură şi foarte eficientă. De exemplu, douăzeci de persoane care nu se cunoşteau între ele s-au întâlnit de curând la Clubul Sportiv Penn din Philadelphia. Toate au fost rugate să se ridice, să-şi spună numele şi profesia. A fost concepută o frază prin care cele două idei să fie asociate; în numai câteva minute toate persoanele prezente reuşeau să spună cum îi cheamă pe ceilalţi din încăpere. După multe alte întâlniri, atât numele, cât şi profeside celorlalţi au fost reţinute, pentru că s-a stabilit o legătură între aceste noţiuni. A fost făcută o asociere între cele două substantive. Iată câteva nume din acel grup în ordine alfabetică, alături de câteva fraze în care numele cuiva este asociat cu profesia:

DI G.P. Albrecht (comerţ cu nisip) – „Nisipul poate fi alb”.

DI G.W. Bayless (asfalt) – „Asfaltul îţi pare mai moale atunci când bei”.

DI H.M. Biddle (text de din lână) – „Bile şi textile”.

DI Gideon Boiericke (minerit) – „Cine lucrează în mină nu poate fi boier în ziua de leafă”.

DI Thomas Devery (tipografie) – „De vrei să rămâi nemuritor, trebuie să publici ceva”.

DI O.W. Doolittle (automobile) – „Mercedesul, du-l în parcare”.

DI Thomas Fischer (cărbune) – „Fata de la fişier are părul negru precum cărbunele”.

DI Frank H. Goldey (cherestea) – „De eşti holtei, nu-ţi strică o nevastă cu fabrică de cherestea”.

DI J.H. Hancock (*Saturday Evening Post*) –

„întotdeauna cei de la ziare le coc ceva politicienilor.”[2]

Cum să reţineţi datele

9 9

Datele se reţin cel mai bine prin asocierea lor cu altele importante care sunt deja bine întipărite în minte. De exemplu, pentru un american, este mult mai greu să-şi amintească faptul că în 1869 a fost deschis Canalul Suez decât că la patru ani după Războiul Civd a trecut pe acolo primul vapor. Dacă un american va încerca să-şi amintească faptul că în Australia primele aşezări sunt înregistrate de la 178 8, mai mult ca sigur că o să uite cât ai zice peşte. E mai simplu dacă se gândeşte la 4 iulie 1776, şi reţine data ca fiind la doisprezece ani după Războiul de Independenţă. Făcând astfel de asocieri, informaţia se întipăreşte temeinic în memorie. Acest principiu trebuie adoptat şi atunci când reţineţi un număr de telefon. De exemplu, imaginaţi-vă că numărul autorului în timpul războiului era 1776. Toată lumea şi-l va aminti cu uşurinţă. Dacă puteţi obţine de la compania de telefoane numere care să conţină 1492, 1861, 1965, 1914, 1918, prietenu’ voştri nu vor mai fi nevoiţi să vă caute în cartea de telefon. Dar s-ar putea să uite că aveţi numărul de telefon 1492 dacă l-aţi spus pe un ton neutru, în schimb, nu vor uita dacă le veţi spune: „Numărul meu e uşor de reţinut: 1492 este anul în care Columb a descoperit America”.

Australienii, neozeelandezii şi canadienii care vor citi rândurile de faţă vor înlocui aceste date cu unele

2 Actorul Florin Scărlătescu povestea cândva că, pentru ca un cor românesc să reţină mai uşor versurile englezeşti:

„It'a long way to Tipperary,

It'a long way to home",

a fost găsit un text autohton suficient de amuzant şi care să sune ca originalul: „Ghiţă Lungu'i de părere Ghiţă Lungii e un bou."
(n. trad.)

importante din istoria lor: 1776, 1861, 1865.[3]

Care este cea mai simplă modalitate de a reţine următoarele date:

a. 15 64 – Anul naşterii lui Shakespearare.

b. 1607 – Primii colonişti englezi se stabilesc în America la

Jamestown.

c. 1819 – Naşterea reginei Victoria.

d. 18 07 – Naşterea lui Robert E. Lee.

e. 1789 – Căderea Bastdiei.

Fără îndoială că vi se va părea obositor să reţineţi mecanic aceste date sau numele primelor treisprezece state ale Americii. Dar, dacă le veţi lega de o poveste, memorarea se face mult mai repede şi mai uşor. Citiţi următorul paragraf numai o singură dată. Concentraţi-vă. După ce terminaţi, vedeţi dacă puteţi repeta în ordine corectă numele celor treisprezece state:

Într-o sâmbătă după-amiază o tânără doamnă din Delaware şi-a cumpărat un bdet de la cade ferate ale Pennsylvaniei. Şi-a băgat în valiză un pulover de jerse (New Jersey) şi i-a făcut o vizită prietenei sale, Georgia în Connecticut. A doua zi dimineaţă, cele două au luat masa (Mas) la restaurantul Mary’s Land. Apoi, s-au suit într-un autobuz, ce mergea către sudul oraşului, ca să ajungă la Carolina şi au cinat la restaurantul New Ham, unde li s-a adus friptură Virginia pregătită de un bucătar de culoare din New York. După cină s-au întors în nordul oraşului însoţite de Carolina şi au privit pomii de pe insulă care dăduseră rod.

Cum să reţineţi punctele importante ale discursului vostru

Există numai două modalităţi prin care ne putem aminti ceva: mai întâi, printr-un *stimulent exterior*, şi în al

3 Pentru români, aceste date ar fi 1848, 1877, 1907, 1977 sau 1989 (n. trad.).

doilea rând printr-o *asociere* cu ceva care există deja în mintea noastră. Aplicată la situaţia de faţă, această metodă presupune că vă puteţi aminti mai întâi ideile pe care vreţi să le subliniaţi, datorită unor stimuli exteriori, cum ar fi notiţele – dar cui îi place să vadă un vorbitor care foloseşte notiţe? –, reuşind apoi să le asociaţi cu ceea ce aveţi deja fixat în minte. Acestea însă trebuie să fie aranjate într-o ordine cât se poate de logică, în aşa fel încât primul lucru să ducă inevitabil la următorul, iar cel de-al dodea la al tredea, aşa cum orice uşă duce spre o altă uşă.

Pare simplu. Dar s-ar putea să nu fie chiar aşa de uşor pentru un începător a cărui putere de gândire poate fi de-a dreptul *scoasă din joc*, de frică. Există totuşi o metodă de asociere a punctelor principale, o tehnică simplă, rapidă, dar nu neapărat infadibilă. Mă refer la folosirea unei fraze fără sens. Să zicem că vreţi să vorbiţi despre o grămadă de lucruri fără nicio legătură reciprocă şi deci greu de reţinut, cum ar fi cuvintele: *vacă*, *trabuc*, *Napoleon*, *casă*, *religie*. Să vedem dacă putem să legăm aceste idei ca pe verigde unui lanţ printr-o frază absurdă. „Vaca a fumat un trabuc şi l-a uluit pe Napoleon, căci a reuşit să dea şi foc unei case pline de credincioşi”. Acoperiţi cu mâna propoziţia de mai sus şi răspundeţi la aceste întrebări: Care este al tredea punct de discuţie, dar al cinedea, al patrulea, al dodea sau primul? Funcţionează metoda? Sigur că da. Iar cei care doresc să-şi îmbunătăţească memoria trebuie neapărat să utilizeze această tehnică.

Orice grup de idei poate fi constituit într-o frază, şi cu cât fraza este mai caraghioasă, cu atât va fi mai uşor de reţinut.

Ce putem face atunci când nu ne mai putem aminti nimic?

Să presupunem că, în ciuda tuturor pregătirdor şi a precauţidor, un vorbitor are un lapsus de memorie chiar în

timp ce ţine o predică la o biserică – dintr-odată se uită în gol şi nu mai poate continua. Cumplită situaţie! Orgoliul are mult de suferit, iar lui nud rămâne altceva de făcut decât să se aşeze înfrânt. Are impresia că se poate concentra asupra punctului următor cu condiţia însă să i se acorde un răgaz de zece sau cincisprezece secunde. Totuşi, chiar şi aceste cincisprezece secunde de tăcere absolută în faţa unui public reprezintă tot un dezastru, poate ceva mai mic. Ce e de făcut? Recent, un bine cunoscut senator american aflat într-o asemenea situaţie a întrebat publicul dacă vorbeşte suficient de tare, dacă se face auzit şi în spatele sălii. Ştia bine că aşa este. Nu voia să afle nimic special, ci doar să tragă de timp. În această pauză de o clipă şi-a adunat gândurile şi a continuat.

Dar cea mai bună salvare într-o asemenea furtună mentală este să folosiţi ultimul cuvânt sau ultima propoziţie sau idee pentru a începe o alta. Se va ajunge la un lanţ fără sfârşit ca în Pârâul lui Tennyson, care va curge la nesfârşit. Să vedem cum funcţionează acest sistem în practică. Să zicem că vorbitorul abordează subiectul reuşita în afaceri şi are o pană de memorie după ce a apucat să spună: „Angajatul obişnuit nu reuşeşte să fie avansat, pentru că nu dă suficientă atenţie muncii sale şi dovedeşte lipsă de iniţiativă”.

„*Iniţiativă*”. Începeţi cu acest cuvânt, „*iniţiativă*”. Probabil că habar n-aveţi ce veţi spune sau cum veţi sfârşi fraza, totuşi începeţi aşa. E preferabd să nu te descurci prea bine decât să te dai complet bătut.

Iniţiativa înseamnă originalitate sau a face singur un lucru fără a aştepta veşnic să îţi spună altcineva.

Aceasta nu este o observaţie strălucită. N-o să rămână în istoria discursurdor. Dar nu e mai bine să suferiţi în tăcere? Care a fost ultima parte a frazei? – „… fără a aştepta veşnic să îţi spună altcineva”; să începem o nouă frază pornind de la această idee.

Faptul că angajaţilor trebuie să li se spună veşnic ce să facă, fiind permanent ghidaţi şi îndreptaţi într-o anumită direcţie tocmai pentru că refuză să dea dovadă de iniţiativă, este una dintre cele mai exasperante situaţii imaginabile.

În

Ei bine, am scăpat şi de asta. Hai să mai încercăm o dată. De data asta trebuie să spunem ceva despre imaginaţie:

Imaginaţia este vitală. Viziune. Sau cum spunea Solomon, popoarele care nu sunt vizionare pier.

Imaginaţia şi viziunea sunt floare la ureche. Dar să prindem curaj şi să continuăm.

Numărul angajaţilor care pier anual pe câmpul de luptă al afacerilor este realmente regretabil de mare. Spunem regretabil, pentru că, dacă aceştia ar fi puţin mai loiali şi mai ambiţioşi, aceiaşi oameni, bărbaţi şi femei, ar putea să treacă graniţa dintre reuşită şi eşec. Cu toate acestea, nereuşita în afaceri dovedeşte contrariul.

Şi aşa mai departe… în vreme ce vorbitorul spune toate aceste platitudini fără să le gândească prea mult, ar trebui în acelaşi timp să se gândească serios la următorul punct din planul discursului său, la ceea ce dorise iniţial să spună.

Această metodă de înlănţuire nelimitată a ideilor poate continua la nesfârşit, angajându-l pe cel care ascultă într-o discuţie inclusiv despre budinci sau despre preţul canardor. Metoda asocierii ideilor este salvatoare pentru cineva care are o pană de memorie. Astfel, un lapsus poate fi depăşit, şi multe discursuri care păreau compromise au fost astfel readuse la viaţă.

Nu ne putem îmbunătăţi memoria în toate direcţiile

9

Am subliniat în acest capitol cum putem să ne îmbunătăţim *metodele* de pe urma cărora să obţinem

imagini vii prin repetarea şi asocierea unor date. Dar cum memoria este o înlănţuire de idei, cum bine spunea şi profesorul James, „nu există o îmbunătăţire generală sau parţială a memoriei, ci o perfecţionare a acesteia prin anumite sisteme de asocieri de idei”.

Memorând, de exemplu, câte un citat din Shakespeare pe zi, ne putem îmbunătăţi surprinzător memorarea citatelor literare. Fiecare citat îşi va găsi mulţi prieteni în mintea celui care le reţine. Dar să memorezi totul, de la Hamlet la Romeo şi Julieta, nu înseamnă că te va ajuta să reţii datele de pe piaţa lânii sau procedeul Bessemer de desdiconizare a fontei.

Să recapitulăm: dacă aplicăm şi folosim principide prezentate în acest capitol, *ne vom îmbunătăţi memoria*. Dar, dacă nu aplicăm aceste principii, memorarea a zece milioane de date despre baseball nu ne va fi de niciun folos în memorarea datelor de la Bursă. Datele fără nicio legătură reciprocă nu pot fi memorate în acelaşi context. „Mintea noastră este de fapt o maşinărie ce asociază ideile”.

Rezumat

1. „Un om obişnuit”, spunea reputatul psiholog, profesorul Carl Seashore, „nu foloseşte mai mult de zece la sută din capacitatea memoriei sale. El iroseşte nouăzeci la sută încălcând legile fim”.

2. Aceste „legi fireşti ale memoriei” sunt: *întipărirea*, *repetarea şi asocierea de idei*.

3. Creaţi-vă o imagine vie a ceea ce doriţi să vă amintiţi. Pentru aceasta, trebuie:

a. Să vă concentraţi. Acesta este secretul memoriei lui Theodore Roosevelt.

b. Să observaţiâncercaţi să vă formaţi o impresie corectă. Aparatul foto nu poate face poze pe ceaţă, tot aşa şi mintea voastră nu poate reţine imagini neclare.

c. Încercaţi să vă fixaţi impresia prin cât mai multe

simţuri. Lincoln citea cu glas tare tot ceea ce dorea să-şi amintească pentru a obţine o impresie vizuală, plus una auditivă.

d. Mai presus de toate, contează impresia vizuală. Aceasta rămâne. Nervii care fac legătura între ochi şi creier sunt de douăzeci şi cinci de ori mai mari decât cei care leagă urechea şi creierul. Mark Twain nu putea să reţină ordinea punctelor din discursul său câtă vreme a folosit notiţele, dar când le-a aruncat şi a întrebuinţat imagini care să-i amintească începuturi de frază, a scăpat de toate necazurde.

4. Cea de-a doua lege a memoriei este repetiţia. Mii de studenţi mahomedani învaţă pe dinafară Coranul – care este aproape tot cât Noul Testament – şi reuşesc asta în mare măsură prin repetiţie. Putem reţine aproape orice dacă repetăm suficient. Dar, pe măsură ce repetaţi, nu uitaţi următoarele lucruri:

a. Nu vă apucaţi să repetaţi un lucru până ce nu fi reţineţi. Repetaţi-l o dată, de două ori, revenind asupra sa mai târziu. Repetarea la intervale diferite de timp vă va ajuta să reţineţi o informaţie de două ori mai repede decât dacă repetaţi numai în limitele unui timp anume.

b. După ce memorăm o informaţie, cel mai mult uităm în primele opt ore, mai mult chiar decât în următoarele treizeci de zile; aşa încât, revedeţi-vă notiţele cu câteva minute înainte de a vă ridica să ţineţi discursul.

5. Cea de-a treia lege a memoriei este asocierea de idei. Singura posibilitate de a reţine ceva o reprezintă asocierea datelor. „Orice ar apărea în minte”, spune profesorul James, „trebuie să fie prezentat. Şi, cât timp este prezentat, poate fi asociat cu ceva care există deja… În cazul a două persoane care trăiesc aceeaşi experienţă, cea care se gândeşte cel mai mult la experienţele sale şi le include în nişte relaţii cât mai sintetice va avea o memorie mai bună”.

6. Când vreţi să asociaţi o idee deja existentă în minte, priviţi acest fapt sub toate aspectele Puneţi-vă întrebări de genul: „De ce se întâmpla aşa? Cum se întâmplă? Când se întâmplă? Unde se întâmplă? Cine a spus că aşa se întâmplă?”

7. Pentru a vă aminti numele unui necunoscut, întrebaţi-l cum se scrie acesta şi alte lucruri asemănătoare. Observaţi cu atenţie cum arată. Încercaţi să asociaţi numele acestuia cu fizionomia. Aflaţi cu ce se ocupă şi inventaţi o frază fără un sens anume, dar care va face legătura între numele acestuia şi meseria sa, aşa cum s-a întâmplat cu cei de la Clubul Sportiv Penn.

8. Pentru a vă aminti date, faceţi legătura între acestea şi alte informaţii pe care le-aţi reţinut deja. De exemplu, aniversarea a trei sute de ani de la naşterea lui Shakespeare a avut loc în timpul Războiului Civd.

9. În scopul de a vă aminti punctele principale ale discursului vostru, puneţi-le într-o ordine logică, pentru ca fiecare să ducă automat la următorul. În plus, puteţi concepe şi o frază aiurita care să definească aceste puncte principale, cum ar fi: „Vaca a fumat un trabuc şi l-a uluit pe Napoleon, căci a reuşit să dea şi foc unei case pline de credincioşi”.

10. În ciuda tuturor precauţidor, se poate întâmpla să uitaţi dintr-odată ce aveaţi de spus, situaţie în care vă puteţi salva de la dezastru folosind ultimele cuvinte din ultima frază pentru a forma o nouă frază. Acest lucru poate dura aşa până când vă amintiţi de pasul următor.

Elementele de bază ale discursului eficient

Aceste rânduri au fost scrise la data de cinci ianuarie, zi în care se comemorează moartea lui Sir Ernest Shackleton. El a pierit pe când se îndrepta să exploreze Antarctica, aflându-se pe vasul „Quest”. Primul lucru pe care îl observi atunci când urci pe vasul „Quest” sunt aceste versuri, gravate pe o placă din bronz:

De poţi visa şi visele să nu-ţi fie stăpân defel;
De poţi gândi şi gândurile să nu-ţi devină ţel;
De poţi cunoaşte triumful şi dezastrul doar niţel;
Tratându-i pe aceşti doi impostori mereu la fel.
De poţi să-ţi faci inima, curajul şi puterea să-ţi fie de ajutor şi când nu le mai este vrerea;
Şi chiar când nu ţi-a mai rămas nimic
Decât voinţa de a le spune „Mai rezistaţi un pic”.
De poţi să umpli şi minutul neiertător cu şaizeci de secunde de-o fugă în zbor Pământul cu tot ce e pe el este al tău şi mai mult, vei fi bărbat, feciorul meu.

Shackleton a definit aceste versuri drept „spiritul celor de pe vasul Quest”. Stihurile ilustrează realmente spiritul celor care pleacă în călătorie la Polul Sud sau al celor care vor să-şi perfecţioneze tehnica de a ţine discursuri.

Regret că trebuie s-o spun, dar nu acesta este spiritul cared călăuzeşte pe cei care încep să studieze discursul public. Cu mulţi ani în urmă, când am intrat în învăţământ, am fost uluit să constat cât de mare este procentul celor care se înscriu la cursurde serale, dar şi cât de mulţi sunt cei care renunţă înainte de a-şi atinge scopul. În ambele cazuri numărul este uluitor. Constituie, de altfel, o tristă constatare despre natura omenească.

Ne apropiem de jumătatea acestei cărţi şi ştiu din experienţă că o parte dintre cei care o citesc şi-au pierdut deja curajul, pentru că n-au reuşit să-şi stăpânească frica de public şi nici să dobândească suficientă încredere de sine. Mare păcat! „Cât de neajutoraţi sunt, pentru că n-au răbdare! Şi cât de multe ar fi câştigat în timp!”

Nevoia de perseverenţă

Când începem să învăţăm ceva nou, limba franceză, golful, oratoria, niciodată nu facem progrese încă de la început, ci treptat. Există o perioadă de salturi abrupte, urmată de una staţionară. Ba chiar putem da înapoi şi

pierde o parte din terenul deja câştigat. Intervalele de stagnare sau de regresie sunt bine cunoscute de psihologi. Acestea se numesc „linii drepte în curbele învăţării”. Este posibd ca studenţu la oratorie să bată pasul pe loc şi săptămâni de-a rândul. Oricât de mult s-ar strădui, nu pot depăşi momentul. Cei fără voinţă, în disperare de cauză se dau bătuţi. Cei perseverenţi vor constata dintr-odată, peste noapte, fără să-şi dea seama cum şi ce s-a întâmplat, că au făcut nişte progrese uluitoare. S-au ridicat de la sol ca avionul. Şi-au însuşit metoda. Discursul lor a câştigat în naturaleţe, în forţă şi încredere.

Întotdeauna, aşa cum menţionam de-a lungul acestor pagini, puteţi trece şi prin momente de frică, de şoc, de nelinişte nervoasă, mai cu seamă la prima confruntare cu publicul. Dar, dacă veţi persevera, curând veţi scăpa de toate acestea, mai puţin de teama de început. Însă aceasta nu va fi decât atât, frică de început. După primele propoziţii veţi reuşi să vă controlaţi. Veţi vorbi cu plăcere şi optimism.

Nu renunţaţi!

Cândva, un tânăr care dorea să studieze Dreptul i-a cerut în scris sfatul lui Lincoln; acesta a răspuns: „Dacă eşti absolut decis să devii avocat, treaba e pe jumătate făcută; nu uita niciodată că hotărârea de a reuşi este mai importantă decât orice altceva”. Lincoln ştia el mai bine. Trecuse prin asta. El nu făcuse mai mult de un an de şcoală. Dar cărţde? spunea cândva că era în stare să meargă şi şaizeci de kilometri ca să împrumute o carte. În căsuţa lui era veşnic pregătită o buturugă care să ardă toată noaptea. Uneori citea la lumina focului. Din când în când izbucneau scântei şi Lincoln se apropia mai mult ca să vadă mai bine. Dimineaţa, când era mai multă lumină, se rostogolea în patul lui de frunze, se freca la ochi, scotea cartea şi o devora.

Era în stare să meargă treizeci sau patruzeci de

kilometri numai ca să asculte un vorbitor important, apoi se întorcea acasă şi-şi exersa discursurde pretutindeni – pe câmp, în pădure sau în faţa mulţimii adunate la băcănia lui Jones din Gentryvdle. Se înscrisese în societăţi literare şi de discuţii la New Salem şi Springfield şi exersa vorbitul despre subiectele fierbinţi ale momentului, aproape la fel cum faceţi şi voi în prezent.

Dintotdeauna a fost cuprins de un sentiment de inferioritate. În faţa femedor era timid şi neinspirat. Când îi făcea curte frumoasei Mary Todd, obişnuia să stea în salon sfios, fără să scoată o vorbă, incapabd să-şi găsească lesne cuvintele, ascultând-o doar pe ea cum glăsuieşte. Cu toate acestea, este cel care, prin exerciţiu şi studiu, s-a transformat într-un orator ce i-a făcut faţă şi neîntrecutului maestru de retorică, senatorul Douglas. El este cel care la Gettysburg şi în cel de-al dodea discurs inaugural a dovedit extrem de multă elocinţă, cum rareori s-a mai întâlnit în analele omenirii.

De aceea, nu este de mirare, având în vedere acest cumplit handicap al său, dar şi lupta sa neabătută: „Dacă eşti decis să devn avocat, treaba e pe jumătate făcută”.

În Biroul Oval de la Casa Albă exista un tablou extraordinar care fi înfăţişa pe Abraham Lincoln. „Adesea, când trebuia să hotărăsc ceva”, spunea Theodore Roosevelt, „ceva grav şi greu de rezolvat, unde existau conflicte de drepturi şi interese, îmi imaginam ce ar fi făcut Lincoln în locul meu într-o asemenea situaţie. Poate că o să vi se pară ciudat, dar, vă spun drept, mi se părea mai uşor să găsesc astfel o soluţie problemelor mele”.

De ce n-aţi încerca şi voi ca Roosevelt? Când sunteţi descurajaţi şi simţiţi că vă vine să renunţaţi la luptă, la dorinţa de a vă transforma într-un orator, de ce n-aţi scoate din buzunar o bancnotă de cinci dolari pe care se află chipul lui Lincoln şi nu v-aţi întreba ce ar face el într-o asemenea împrejurare. Ştiţi ce ar face. Ştiţi ce a făcut.

După ce a pierdut bătălia pentru Senat, când l-a avut contracandidat pe Stephen A. Douglas, el le-a spus simpatizanţilor „să nu se dea bătuţi, indiferent că este vorba de un eşec sau de o sută”.

Certitudinea răsplăţii

Cât de mult mi-aş dori să deschideţi această carte în fiecare zi, vreme de o săptămână, la micul dejun, până ce veţi învăţa pe dinafară cuvintele profesorului William James, celebrul psiholog de la Harvard:

Niciun tânăr n-ar trebui să se îngrijoreze în privinţa deznodământului studiilor sale, indiferent care ar fi acesta. Dacă îşi găseşte ceva de făcut în fiecare oră a săptămânii de lucru, cu siguranţă că rezultatul va veni de la sine. Într-o bună dimineaţă se va trezi constatând că se numără printre cei cu adevărat competenţi din generaţia sa, indiferent care este ţelul urmărit.

Pornind de la spusele profesorului James, aş merge mai departe, declarând că, dacă veţi continua studierea oratoriei cu încredere şi entuziasm, exersând în mod inteligent, cu siguranţă vă veţi trezi într-o dimineaţă şi veţi constata că faceţi parte dintre oratorii competenţi ai acestui oraş sau comunităţi.

Indiferent cât de ireal s-ar putea să vi se pară, este un principiu general valabil. Sigur că există şi excepţii. Cineva cu o mentalitate şi o personalitate inferioare, care nu are despre ce să vorbească, nu va deveni un Daniel Webster local. Dar, în limitele bunului-simţ, afirmaţia este corectă.

Aş vrea să vă exemplific această metodă printr-un caz concret: fostul guvernator de New Jersey, Stokes, a participat la banchetul de absolvire a unui curs de oratorie din Trenton. El a remarcat că discursurde ţinute de studenţi în seara aceea erau la fel de reuşite ca şi cele ale membrdor Camerei şi ai Senatului de la Washington. Expunerde de la Trenton aparţineau unor oameni de

afaceri care cu numai câteva luni înainte n-aveau curajul nici să deschidă gura, de teama celor prezenţi. Ei nu erau nişte Cicero nedescoperiţi încă, ci nişte oameni de afaceri aşa cum se întâlnesc în multe oraşe americane. Şi totuşi, într-o bună zi s-au trezit că fac parte dintre vorbitorii ascultaţi ai comunitarii.

Întreaga reuşită în calitate de orator depinde de două lucruri – talentul înnăscut şi intensitatea dorinţei de a reuşi. „În aproape orice direcţie", spunea profesorul James, „pasiunea pentru ceea ce faceţi va fi salvatoare. Dacă vreţi să aveţi rezultate, mai mult ca sigur le veţi obţine, vă veţi îmbogăţi, veţi ajunge un învăţat sau veţi deveni înţelept. Numai că trebuie *realmente* să-ţi doreşti aceste lucruri, să te concentrezi exclusiv asupra lor, şi nu asupra a o sută de lucruri incompatibde deodată". Sau, aşa cum ar mai fi putut adăuga, este la fel de adevărat că „dacă îţi doreşti să fii un orator sigur pe tine, vei fi un orator sigur pe tine. Dar trebuie să ţi-o doreşti *cu adevărat*".

Am cunoscut şi am urmărit, practic, mii de bărbaţi şi de femei care au încercat să îşi câştige încrederea în sine şi să-şi dezvolte capacitatea de a vorbi în public. Cei care au reuşit rareori au fost de la început nişte personalităţi strălucite. În majoritatea cazurdor era vorba de cetăţeni obişnuiţi. Dar nu s-au dat bătuţi. Cei mai inteligenţi se descurajează uneori sau sunt atât de preocupaţi să câştige bani, încât nu ajung prea departe; dar oamenii obişnuiţi care îşi fixează o ţintă unică şi clară – veţi vedea la sfârşitul acestui capitol – reuşesc să atingă culmea.

Este omeneşte şi firesc. Nu vedeţi, oare, situaţii asemănătoare petrecându-se mereu în lumea comerţului sau în cea a meseridor liberale? Bătrânul Rockefeuer declara că trăsătura esenţială a reuşitei în afaceri este răbdarea. Stăruinţa se dovedeşte valabilă şi în cazul reuşitei în oratorie.

Mareşalul Foch, care a dus la victorie una dintre cele mai importante armate din lume, declara că singura sa virtute era că nu dispera niciodată.

Când francezii s-au retras pe linia Marna în 1914, generalul Joffre şi-a instruit generam de sub comanda sa, care conduceau două mflioane de oameni, să înceteze retragerea şi să înceapă ofensiva. Această nouă bătălie, una dintre cele mai importante din istoria lumii, a durat două zile, până ce generalul Foch, comandant al centrului armatelor lui Joffre, i-a trimis unul dintre cele mai impresionante mesaje din analele mditare: „Armata mea se prăbuşeşte, flancul drept se retrage, situaţia este excelentă, voi ataca”.

Acest atac a salvat Parisul.

Atunci când lupta pare mai grea şi fără speranţă, când totul pare că se prăbuşeşte şi sunteţi tentaţi să bateţi în retragere, „situaţia este excelentă”. Atacaţi! Atacaţi! Atacaţi, şi veţi salva ced mai bun în voi – curajul şi încrederea.

Cum să ajungi în vârf

Cu câteva veri în urmă, am început să escaladez un pisc din Alpii austrieci, căruia i se spune Wdder Kaiser. Ghidul Baedeker menţiona că ascensiunea este dificdă şi că e neapărată nevoie de o călăuză pentru alpinism amatori. împreună cu un prieten am plecat fără ghid, deşi eram nişte amatori. În consecinţă, am fost întrebaţi de un al tredea dacă avem impresia că vom reuşi.

„Desigur”, am răspuns.

„Ce vă face să credeţi asta?” a întrebat el.

„Au reuşit şi alţii fără ghizi”, am spus eu. „Deci, se poate şi *nu iau niciodată în calcul eşecul*”.

Ca alpinist, sunt un novice care face totul de mântuială. Dar aceasta este posihologia ideală, indiferent că vorbim de oratorie sau de escaladarea Everestului.

Gândiţi-vă numai la succes. Imaginaţi-vă cum vorbiţi

în public stăpânindu-vă perfect.

Vă e uşor s-o faceţi. Trebuie să fiţi convins că veţi reuşi. Trebuie să credeţi cu tărie şi atunci veţi face ceea ce trebuie pentru a avea succes.

Amiralul Dupont dădea vreo şase motive convingătoare pentru care n-a reuşit să aducă canonierele sale până în Portul Charleston. Amiralul Farragut i-a ascultat cu interes povestirea. „Dar a mai existat un motiv pe care nu l-ai pomenit”, i-a zis el.

„Care anume?” a întrebat amiralul Dupont.

Şi iată care a fost răspunsul: „N-ai crezut că vei reuşi”.

Lucrul cel mai valoros cu care se aleg cei care studiază oratoria este o încredere nemărginită în ei înşişi şi o şi mai mare încredere în capacitatea lor de a reuşi. Căci ce poate fi mai important pentru reuşita cuiva, indiferent de ceea ce-şi propune?

Voinţa de a învinge

Iată un sfat înţelept din partea răposatului Elbert Hubbard, pe care nu pot să nu-l citez. Dacă oamenii obişnuiţi ar aplica şi ar trăi conform înţelepciunii pe care o presupune acest citat, ar fi mai fericiţi şi mai prosperi.

De câte ori ieşiţi pe uşă, ridicaţi fruntea sus, ţineţi capul drept şi simţiţi-vă plămânii. Sorbiţi razele soarelui, întâmpinaţi-vă prietenii cu un zâmbet şi puneţi suflet în fiecare strângere de mână. Nu vă temeţi că aţi putea fi înţeles greşit şi nu acordaţi nicio clipă de gândire duşmanilor. Stabiliţi-vă clar în minte ce vreţi să faceţi şi apoi, fără să vă abateţi de la drumul ales, îndreptaţi-vă direct spre ţelul propus. Concentraţi-vă asupra lucrurilor măreţe şi minunate pe care aţi vrea să le faceţi şi după aceea, pe măsură ce timpul trece, veţi constata că întâlniţi ocazii nesperate absolut necesare pentru împlinirea dorinţelor voastre, tot aşa cum coralii îşi iau numai ceea ce le trebuie din valurile oceanului. Imaginaţi-vă persoana

capabilă, cinstită şi utdă care vreţi să deveniţi, gândiţi-vă la asta ore întregi şi vă veţi transforma într-o fiinţă cu totul specială… Gândirea este funcţia supremă. Păstraţi o atitudine mentală corectă – plină de curaj, sinceritate şi de bărbăţie. Atunci când gândiţi corect, creaţi. Toate lucrurile ajung să existe prin dorinţă şi orice rugăciune sinceră primeşte un răspuns. Ne transformăm în funcţie de cum suntem modelaţi sufleteşte. Ridicaţi fruntea şi ţineţi capul drept. Suntem adevăraţi zei sub formă de crisalide.

Napoleon, Wellington, Lee, Grant, Foch, toţi liderii mditari recunoşteau faptul că voinţa de a învinge a unei armate, precum şi încrederea în posibdităţile sale contează mai mult decât orice pentru obţinerea victoriei. „Nouăzeci de mii de oameni care au capitulat”, spunea mareşalul Foch, „se retrag din faţa a nouăzeci de mii de cuceritori, pentru simplul fapt că s-au săturat, că nu mai cred în victorie, pentru că sunt demoralizaţi – la capătul puterilor”.

Cu alte cuvinte, cei nouăzeci de mii care se retrag nu sunt înfrânţi fizic. Ei sunt slăbiţi mental, având în vedere că şi-au pierdut curajul şi încrederea. O asemenea armată e fără speranţă. Un asemenea om e fără speranţă.

Preotul mditar Frazier, fost căpitan în Marina Americană, făcea trierea celor care doreau să se înroleze în timpul Primului Război Mondial pe acelaşi post. Atunci când era întrebat care sunt calităţile esenţiale ale unui preot din Marina mditară, el răspundea: „Graţie, pricepere, hotărâre şi iar *curaj*”. Tot de aceste lucruri are nevoie şi cel care ţine discursuri în public. Luaţi aceste cuvinte ca motto. Iar imnul bătăliei trebuie să fie poemul lui Robert Service:

Când eşti pierdut în pustiu şi ca un copil speriat.
Iar moartea te scrutează infinit
Şi tu cumplit de trist, zice Hoyl, trebuie neapărat
Să-ţi armezi revolverul şi să „mori” pe dat.

Codul bărbăţiei îţi spune: „Luptă până la sfârşit!”

Şi atunci, nu mai pieri aşa uşor şi nu mai eşti dezamăgit.

Căci este mai simplu să te dai bătut când foametea şi-amarul îţi dau târcoale.

Decât când iadul ţi-e adus pe tavă la picioare.

Te-ai săturat. „Vai, mare păcat”.

Eşti tânăr, curajos şi cu cap.

„Da, ştiu, ţi-a fost greu”, dar nu te lăsa Adună-te şi luptă, căci este viaţa ta.

Asta te va ajuta să mergi mai departe Deci, nu fi laş, bătrâne leu, şi ai să ai parte.

Adună-ţi curajul; e facă să capitulezi: întotdeauna e mai anevoie să bravezi.

E simplu să plângi că ai fost învins şi să mori.

E simplu ca racul să dai înapoi.

Dar să lupţi atunci când nu mai este speranţă Asta da, se învaţă.

Şi chiar dacă de fiecare dată

Eşti înfrânt, bătut şi speriat de îndată

Mai încearcă – e al naibii de uşor să mori oricând

Greu e să rămâi în viaţă atunci când îţi pui în gând.

Rezumat

1. Când începem să învăţăm ceva nou, cum ar fi limba franceză, golful, oratoria, nu facem niciodată progrese încă de la început, ci în timp. Există o perioadă de salturi abrupte, urmată de una staţionară. Ba chiar putem da înapoi şi pierde o parte din terenul deja câştigat. Intervalele de stagnare sau de regresie sunt bine cunoscute de psihologi. Acestea se numesc „linii drepte în curbele învăţării”. Cursanţu de la cursurile de oratorie pot să bată pasul pe loc şi săptămâni întregi. Ne putem strădui mult timp fără a fi în stare să depăşim aceste „linii drepte” şi pornim pe o curbă ascendenta. Unii, fără să-şi dea seama de felul ciudat în care se fac progresele, se

descurajează şi renunţă la orice efort. Acest lucru este regretabd, pentru că, dacă ar persevera, dacă ar exersa în continuare, ar constata că s-au ridicat ca un avion, făcând nişte progrese enorme peste noapte.

2. S-ar putea să nu fiţi în stare să vorbiţi fără o oarecare nervozitate, mai ales la început. Dar dacă veţi persevera, curând veţi scăpa de toate, mai puţin de frica de debut. Însă, după câteva secunde, va dispărea şi aceasta.

3. Profesorul James a subliniat că nimeni nu trebuie să se îngrijoreze pentru deznodământul studidor sale, cu condiţia să fie preocupat permanent de ceea ce studiază, fără să-şi piardă încrederea. Numai atunci „poate fi absolut sigur că într-o dimineaţă se va trezi şi va constata că se numără printre persoanele competente ale generaţiei sale, indiferent care ar fi fost domeniul urmat”. Acest adevăr psihologic pe care l-a enunţat celebrul înţelept de la Harvard este, fără îndoială, perfect valabil şi pentru voi, cei care doriţi să învăţaţi să vorbiţi în public. Cei care au avut succes în acest domeniu nu au fost persoane cu un talent înnăscut. Dar dând dovadă de perseverenţă şi de hotărâre, au reuşit. Au continuat şi au ajuns unde şi-au propus.

4. Gândiţi-vă la reuşită atunci când vă propuneţi să vorbiţi în public. În acest caz, veţi face tot ce e necesar pentru a reuşi.

DALE CARNEGIE

5. Dacă vă descurajaţi, încercaţi sistemul lui Teddy Roosevelt, care se uita la tabloul lui Lincoln întrebându-se ce ar fi făcut acesta într-o situaţie simdară.

6. Preotul Marinei Mditare Americane din Primul Război Mondial susţinea că, pentru a reuşi în această direcţie, sunt esenţiale patru calităţi. Care sunt acestea?

Secretul unei exprimări reuşite

La scurt timp după sfârşitul Primului Război Mondial,

am cunoscut la Londra doi fraţi, Sir Ross şi Sir Keith Smith. Aceştia tocmai efectuaseră primul zbor cu avionul de la Londra în Australia şi câştigaseră premiul de cincizeci de mii de dolari oferit de guvernul australian, făcând senzaţie în întregul imperiu britanic şi fiind înnobdaţi de Rege.

Căpitanul Hurley, un bine cunoscut operator de imagine, zburase cu ei o parte din călătorie pentru a filma. Eu îi ajutam să-şi pregătească o prezentare ilustrată cu imagini a călătoriei lor şi îi învăţam cum să se exprime. Au ţinut această prezentare de două ori pe zi vreme de patru luni la Sala Fdarmonicii din Londra, unul vorbind după-amiază, şi celălalt, seara.

Trăiseră exact aceeaşi experienţă, stătuseră alături unul de celălalt şi făcuseră pe jumătate înconjurul lumii. Prezentarea lor era aproape cuvânt cu cuvânt simdară. Şi totuşi, nu le părea identică.

Pe lângă cuvinte, când ţii un discurs contează şi altceva, savoarea cu care sunt prezentate faptele. „Nu contează atât de mult ceea ce spui, ci cum o spui”.

Am stat odată la un concert lângă o tânără. Ea urmărea pe partitură o mazurcă a lui Chopin interpretată de Paderewski. Era uluită, nu putea pricepe. Degetele ei se opreau exact deasupra notelor respective în acelaşi moment în care pianistul atingea clapele; totuşi, interpretarea ei era una banală, în timp ce a lui era inspirată, un lucru de o frumuseţe surprinzătoare. O interpretare care entuziasmase publicul. Nu era vorba doar de notele pe care le executa pianistul, ci de felul în care interpreta, de sentimentul artistic, de personalitatea pe care o conferea fiecărei note în parte, toate acestea definind diferenţa dintre mediocritate şi geniu.

Bruuof, marele pictor rus, a corectat odată un studiu făcut de un elev. Acesta l-a privit uimit atunci când i-a modificat desenul şi a exclamat: „L-aţi schimbat puţin şi

deja este cu totul altceva”. Bruuof a replicat: „Arta apare acolo unde începe acest puţin altfel”. Acest lucru este la fel de valabil în cazul discursului, ca şi în pictură, dar şi în interpretarea lui Paderewski.

Acelaşi lucru mai este valabil şi la nivelul cuvintelor. Există o vorbă în Parlamentul Englez, care spune că totul depinde de felul în care vorbeşte cineva şi nu de chestiunea în sine. Quintdian este cel care, de fapt, a spus această frază, cu mult timp în urmă, când Anglia era doar una dintre colonide Romei.

Ca majoritatea vorbelor de duh de demult, trebuie luată *cum grano salis* (în doze mici); dar, o bună exprimare va putea face senzaţional chiar şi un subiect mărunt. Am observat adesea la concursurde universitare că nu câştigă întotdeauna cel care are materialul cel mai interesant, ci acela care poate vorbi atât de bine, încât textul lui să sune cel mai coerent.

„Există trei lucruri care contează într-un discurs”, spunea cândva Lordul Morley, cu un cinism extraordinar: „cine îl spune, cum îl spune şi ce spune” – dintre toate trei cel mai puţin important fiind ultimul. Să fie, oare, o exagerare? Categoric, dar e suficient să râcâim puţin şi vom da peste un adevăr absolut.

Edmund Burke scria nişte discursuri atât de logice, încât sunt luate şi în prezent drept modele clasice de oratorie în jumătate dintre facultăţde din ţară; totuşi, Burke era un vorbitor jalnic. Nu putea să-şi expună nestematele, să le facă interesante şi să le dea forţă. Aşa încât i se mai spunea şi „clopoţelul de pauză” al Camerei Comunelor. Când se ridica să vorbească, ceilalţi membri începeau să tuşească şi să plece din sală pâlcuri-pâlcuri.

Poţi să ţinteşti cu un glonţ de oţel şi totuşi să nu zgârii nici măcar hainele cuiva. Dar dacă vei pune praf de puşcă în spatele unei lumânări, acest fapt va avea efect chiar şi asupra unei scânduri de brad. Din păcate însă, îmi

pare rău că trebuie s-o spun, cea mai mare impresie o fac expunerile care merg drept la ţintă şi nu celelalte, oricât de blindate ar fi. Atenţie mare, aşadar, la felul în care vă expuneţi discursul.

Ce înseamnă să ţii un discurs?

9

Ce face un agent de vânzări al unui magazin atunci când „livrează" articolele pe care vrea să le cumpăraţi? Oare vine cineva şi doar cât lasă un pachet undeva la voi în curte? Este acelaşi lucru când primeşti ceva personal ca şi atunci când îţi este trimis printr-un curier. Poştaşul aduce telegrama direct persoanei căreia îi este adresată. Cei care vorbesc reuşesc să adreseze mesajele lor publicului indicat.

Să vă dau un exemplu tipic pentru felul în care vorbesc mii de oameni. Mi s-a întâmplat odată să mă opresc la Miirren, o staţiune de vară din Alpii elveţieni. Stăteam la un hotel condus de o companie londoneză; din Anglia, săptămânal, erau trimişi câţiva conferenţiari care să le vorbească clienţilor. Unul dintre ei era o bine-cunoscută romancieră engleză. Subiectul său era „Viitorul romanului". A mărturisit că nu alesese ea tema respectivă şi, pe scurt, nu avea prea multe de spus despre asta sau, oricum, nimic care să merite a fi exprimat. Şi-a scris în grabă câteva notiţe şi a apărut în faţa publicului ignorându-l, nici măcar nu-l privea, ci se uita undeva deasupra capetelor celor care se aflau acolo, iar alteori ţinea ochii în notiţe sau în pământ. îşi aduna cuvintele cu o privire pierdută şi cu un glas stins.

Asta nu înseamnă că în o conferinţă. Acesta este un monolog. Nu ştia să comunice. Or, acesta este lucrul cel mai important într-un discurs reuşit: *simţul comunicării*. Publicul trebuie să simtă că există un mesaj, care e transmis direct din mintea şi sufletul vorbitorului către minţ de şi sufletele lor. Genul de discurs pe care tocmai l-

am descris putea la fel de bine să fie ţinut şi în nisipurile deşertului Gobi. De fapt, chiar părea a fi ţinut într-un asemenea loc, şi nu unor fiinţe omeneşti. Această modalitate de exprimare este un proces foarte simplu şi, în acelaşi timp, foarte complicat. Totodată, reprezintă una dintre cele mai de neînţeles şi mai des folosite.

Secretul unei exprimări reuşite

Despre exprimare au fost scrise o mulţime de aiureli sub forma unor reguli şi ritualuri care i-au dat un aer de mister. „Elocinţa" de modă veche, acea oroare în ochii Domnului şi ai omului, i-a conferit o nuanţă ridicolă. Omul de afaceri care a mers la bibliotecă sau la librărie a dat peste volume întregi de „oratorie", care s-au dovedit mut de in ciuda progreselor din alte domenii, unii elevi sunt obligaţi încă să recite pasaje întregi din Webster şi îngersoU, lucru total depăşit şi la fel de demodat precum pălăride pe care le purtau doamnele îngersoU şi Webster.

O nouă şcoală de oratorie s-a dezvoltat încă de la Războiul Civd încoace. Păstrând spiritul vremurilor, aceasta s-a dovedit a fi directă ca o telegramă. Artificide verbale, care erau în mare vogă, nu mai sunt acceptate de niciun public din vremurile noastre.

Un public modern, indiferent că este vorba de cincizeci de oameni de afaceri sau de o mie de persoane aflate sub un cort, doreşte ca vorbitorul să se adreseze cât mai direct, ca într-o conversaţie amicală, şi la fel de firesc ca atunci când ar vorbi, pur şi simplu, cu altcineva.

În aceeaşi *manieră*, dar nu cu aceeaşi putere. Dacă va încerca asta, se va face auzit. Pentru a părea firesc, trebuie să folosească mult mai multă energie atunci când vorbeşte în faţa a patruzeci de persoane decât atunci când se adresează uneia singure; tot aşa cum o statuie de pe o clădire trebuie să aibă nişte dimensiuni eroice, încât să pară de mărime naturală unei persoane care se află în stradă.

La sfârşitul conferinţei lui Mark Twain de la minele din Nevada, un bătrân căutător de aur l-a întrebat: „Acesta să fie tonul dumneavoastră obişnuit?” Asta doreşte publicul: „tonul obişnuit”, a dezvoltat el ideea.

Trebuie să vă adresaţi unei comunităţi aşa cum îi vorbiţi lui John Henry Smith. La urma urmei, orice comisie de girare a fondurdor e formată dintr-o mulţime de John Henry Smith. Aceleaşi metode care nu dau niciodată greş în prezenţa unei persoane pot fi aplicate şi în faţa unui public?

Tocmai v-am prezentat expunerea unei romanciere. În aceeaşi sală de bal în care a vorbit ea am avut plăcerea, câteva seri mai târziu, să-l ascult şi pe Sir Oliver Lodge. Subiectul său era „Atomi şi lumi”. Se gândise la acesta mai bine de o jumătate de secol, timp în care studiase, experimentase şi investigase tema în cauză. Categoric, aceasta făcea parte din sufletul, mintea şi viaţa sa. Era un subiect pe care-şi dorea foarte mult să-i împărtăşească. El uitase – şi slavă Domnului că uitase – că ţinea o conferinţă. Era ultimul lucru care d preocupa în acel moment. îşi dorea numai să vorbească cât mai clar publicului despre atomi. Încerca să ne facă să vedem ceea ce văzuse şi el şi să simţim ceea ce el însuşi simţise.

Care a fost rezultatul? A ţinut o conferinţă remarcabdă. Avea farmec şi energie. A lăsat o impresie profundă. Era un extraordinar de bun vorbitor. Şi sunt convins că nu se considera astfel. Sunt sigur că mulţi care au auzit de el nici măcar nu s-au gândit că ar putea ţine conferinţe.

Dacă voi, cei care citiţi această carte, veţi vorbi în public în aşa fel, încât cei care vă aud să-şi dea seama că aţi urmat un curs de oratorie, nu îi veţi face niciun serviciu autorului. El ar dori să vorbiţi cu intensitate şi entuziasm, cu naturaleţe, încât publicul nici să nu bănuiască faptul că aţi urmat vreun curs. O fereastră bine făcută nu atrage

atenţia. Lasă doar să treacă lumina prin geam. Aşa trebuie să fie şi un bun vorbitor. Să fie atât de natural, încât auditoriul să nu observe niciodată felul său de a vorbi. Să fie preocupat doar de ceea ce spune.

Sfatul lui Henry Ford

„Toate maşinde Ford sunt la fel", obişnuia să spună fabricantul, „dar niciodată doi oameni nu sunt identici. Orice nouă viaţă reprezintă altceva sub soare; ceva ce nu s-a mai văzut şi nici nu se va mai vedea vreodată. Asta e ideea pe care trebuie s-o aibă orice tânăr despre sine însuşi. Trebuie să caute acea scânteie a personalităţii care fi face altfel decât ceilalţi şi să încerce să profite de pe urma acesteia la maximum. Societatea şi şcoala ar putea încerca să o niveleze. Tendinţa acestora este să ne pună pe toţi în acelaşi tipar. Sfatul meu este însă următorul: nu lăsaţi să se piardă scânteia; este singurul mijloc real prin care îţi poţi dobândi importanţa".

Acest lucru este de două ori adevărat în cazul discursului public. Nu există altul pe lume ca voi... Sute de milioane de oameni au doi ochi, un nas şi o gură. Dar nimeni nu arată la fel ca voi şi nimeni nu are aceleaşi trăsături, metode şi idei. Puţini vor fi cei care se vor exprima la fel ca voi. Cu alte cuvinte, sunteţi unici, individualitatea vă este bunul cel mai de preţ. Aveţi grijă de aceasta. Cultivaţi-o. Dezvoltaţi-o. Acea scânteie va da forţă şi sinceritate discursului vostru. „Numai scânteia aceasta dă importanţa personalităţu".

Sir Oliver Lodge vorbea altfel decât ceilalţi, pentru că, la rândul lui, era diferit de ceilalţi. Modalitatea de a vorbi constituia o trăsătură esenţială a personalităţii sale, ca şi faptul că purta barbă şi era chel. Dacă ar fi încercat să-l imite pe Lloyd George, ar fi sunat fals, iar discursul ar fi fost un eşec.

Cele mai celebre dezbateri din America au avut loc în 18 58 în oraşele de prerie din IUinois, între senatorul

Stephen A. Douglas şi Abraham Lincoln. Acesta din urmă era înalt şi stângaci. Douglas era mărunt şi graţios. Oamenii aceştia erau la fel de diferiţi ca personalitate şi mentalitate pe cât erau de diferiţi fizic.

Douglas era un om de lume. Lincoln era în stare să întâmpine oamenii în prag în ciorapi. Gesturde lui Douglas erau foarte graţioase. Ale lui Lincoln erau necioplite. Douglas era total lipsit de unor, Lincoln era unul dintre cei mai grozavi povestitori din câţi au trăit vreodată. Douglas zâmbea rareori, Lincoln se baza întotdeauna pe analogn şi exemplificări. Douglas era arogant şi poruncitor, Lincoln era unul şi iertător. Douglas avea o gândire rapidă, procesul mental al lui Lincoln era mult mai încet. Douglas vorbea repede şi impetuos, Lincoln era lent, profund şi chibzuit.

Amândoi vorbeau bine, pentru că aveau curajul şi bunul-simţ de a fi ei înşişi. Dacă vreunul ar fi încercat să-l imite pe celălalt, ar fi eşuat jalnic. Dar fiecare, folosindu-şi la maximum talentele specifice, devenea puternic prin individualitatea sa. *Faceţi şi voi la fel*.

E uşor să dai asemenea sfaturi. Dar, oare, este la fel de lesne să le urmezi? Cel mai adesea nu. Sau aşa cum spunea mareşalul Foch despre arta războiului: „Ca idee e simplu, dar din păcate se execută greu”.

Este nevoie de mult exerciţiu ca să te porţi firesc în faţa publicului. Actorii ştiu asta. Probabil când aveai vreo patru anişori puteai să te urci cu uşurinţă pe o scenă şi să „reciţi” firesc în faţa unui public. Dar la douăzeci şi patru de ani sau la patruzeci şi patru, ce se întâmplă când urci pe o scenă şi începi să vorbeşti? Oare îţi blochezi în mod subconştient acea naturaleţe pe care o aveai la patru ani? Este posibd. Dar, atunci, mai mult ca sigur veţi avea un aer încordat şi mecanic, încercând să vă retrageţi în carapacea voastră.

Problema predării unui curs de oratorie nu constă în

adăugarea unor caracteristici noi, ci în îndepărtarea impedimentelor sau în eliberarea oamenilor pentru a-i face să vorbească cu aceeaşi naturaleţe pe care ar arăta-o dacă cineva i-ar trânti la pământ.

De sute de ori am oprit vorbitorii în mijlocul discursului şi i-am implorat „să se exprime firesc”. În sute de seri am venit acasă istovit fizic şi nervos, pentru că încercasem să-i fac pe oameni să vorbească normal. Credeţi-mă, nu e atât de simplu pe cât pare.

Singurul mijloc de pe lumea asta pentru a deveni cât mai naturali este exerciţiul, practica. Pe măsură ce exersaţi, dacă descoperiţi că vorbiţi bombastic, opriţi-vă şi spuneţi-vă răspicat în gând: „Ei, ia ascultă! Ce s-a întâmplat? Trezeşte-te. Vorbeşte omeneşte”. După care alegeţi pe cineva din public, pe cineva din spate, persoana cea mai banală cu putinţă, şi adresaţi-vă ei. Uitaţi că mai e şi altcineva acolo. *Conversaţi*. Imaginaţi-vă că v-a pus o întrebare şi că îi răspundeţi. Dacă s-ar ridica în picioare şi v-ar vorbi şi ar trebui să-i răspundeţi, faceţi asta imediat, cât mai firesc, direct, ca într-o conversaţie. Deci, încercaţi să vă imaginaţi că răspundeţi unei întrebări din public.

Aţi putea chiar să vă puneţi întrebări retorice la care să răspundeţi. De exemplu, în toiul discursului, puteţi spune: „Şi mă veţi întreba ce dovadă am în sprijinul acestei afirmaţii. Ei bine, am un argument potrivit”… Continuaţi apoi să răspundeţi unor întrebări imaginare. Acest lucru se poate face cu multă naturaleţe. În felul acesta, veţi scăpa de monotonia exprimării. Totul va deveni mai direct şi mai plăcut, ca într-o conversaţie.

Sinceritatea şi entuziasmul, dar şi onestitatea absolută vă vor fi de mare ajutor. Când o persoană este influenţată de sentimentele sale, adevărata personalitate iese la suprafaţă. Barierele sunt dărâmate. Intensitatea emoţidor îndepărtează orice oprelişti, asigură un comportament spontan, un limbaj firesc.

Astfel, în final, chiar şi această exprimare revine asupra lucrului subliniat deja în mod repetat în paginile de faţă – puneţi sudet în ceea ce spuneţi.

„Nu voi uita niciodată”, spunea decanul Brown în conferinţele sale despre predici, ţinute la Facultatea de Teologie de la Universitatea Yale, „descrierea pe care a făcut-o un prieten de-al meu unei slujbe la care a participat odată la Londra. Predicator era George MacDonald. Acesta din urmă citea din Sfânta Scriptură în acea dimineaţă, din capitolul unsprezece către evrei. Când a venit momentul predicii, predicatorul a spus: «Aţi auzit, probabil, cu toţii despre aceşti credincioşi. N-am să vă zic care era credinţa lor. Există profesori de teologie care o pot face mai bine decât mine. Sunt aici ca să vă ajut să credeţi.» După aceea, a urmat o demonstraţie atât de simplă, de plină de suflet şi de maiestuoasă a propriei sale credinţe în aceste realităţi veşnice nevăzute, încât a trezit evlavia în minţile şi în sufletele celor din încăpere. *Sufletul său era pus pe treabă, iar exprimarea a fost eficientă, pentru că se baza pe frumuseţea adevărată a propriei sale vieţi interioare*”.

„Sufletul său era pus pe treabă”, acesta este secretul, chiar dacă ştiu că un asemenea sfat nu e prea îndrăgit. Pare cam vag. Şi nedefinit. Studentul obişnuit vrea nişte reguli sigure, precise, palpabde. Asemănătoare instrucţiundor de funcţionare a unui obiect.

Asta îşi doreşte. Asta ar vrea să i se dea. I-ar fi mai uşor. Şi mie mi-ar fi mai simplu. Sigur că există reguli, dar au un mic defect: nu funcţionează. Aceste norme iau până şi ultimul strop de naturaleţe şi de spontaneitate, de viaţă şi de savoare discursului. Ştiu. În tinereţe am pierdut mult timp şi energie cu acest sistem. De aceea, nici măcar nu-l prezint în aceste pagini. Aşa cum, de altfel, observa şi Josh Bdlings într-unul dintre momentele sale mai puţin încrâncenate: „N-are rost să ştii atâtea lucruri care nu sunt adevărate”.

Cum procedaţi când vorbiţi în public?

Vom discuta în continuare despre câteva trăsături referitoare la naturaleţea discursului, la valabilitatea şi la logica sa. Am ezitat mult, pentru că precis se va găsi cineva care să spună: „A, da, las că ştiu. E suficient să mă forţez puţin să fac toate acestea şi totul va fi bine”. Nu, nu este aşa. Dacă vă veţi *forţa* să respectaţi aceste reguli, discursul va suna fals şi mecanic. Aţi folosit majoritatea principidor în conversaţii. Dar fără să le băgaţi în seamă, aşa cum aţi digerat cina de aseară. Aşa trebuie folosite. Este unica modalitate, care apare, aşa cum am mai spus, în discursul public doar prin exerciţiu.

Mai întâi, subliniaţi cuvintele importante şi evitaţide pe cele mai puţin importante.

În conversaţii, accentuăm câte o sdabă dintr-un cuvânt, trecând peste celelalte ca o maşină care trece printr-o adunătură de golani. De exemplu, MassalHUsetts, nenorollre, atractiviTAte, mediu înconjură TOR.

Cam la fel procedăm şi cu frazele. Subliniem unul sau două cuvinte, care se aşază unele peste altele precum clădirea Empire State de pe Bulevardul 5 din New York.

Procedeul pe care fi descriu nu este unul ciudat sau neobişnuit. Ascultaţi. Îl auziţi foarte des. La rândul vostru, l-aţi folosit de sute, chiar de mii de ori, chiar şi ieri. Şi fără îndoială că d veţi întrebuinţa de sute de ori şi mâine.

Iată un exemplu. Citiţi următorul citat accentuând cuvintele scrise cu literă mare. Treceţi repede peste celelalte. Care este efectul produs?

Am REUŞIT în tot ceea ce am întreprins, pentru că am avut

VOINŢĂ. NU AM EZITAT NICIODATĂ, ceea ce mi-a creat un

AVANTAJ asupra restului lumii.

Napoleon

Rândurile de mai sus pot fi citite şi altfel. Poate că alt

vorbitor ar fi făcut-o diferit. Acestea nu sunt nişte sublinieri bătute în cuie. Depind de cititor.

Citiţi următoarele fragmente cu sinceritate, încercând să prezentaţi ideile cât mai clar şi mai convingător. Nu e aşa că subliniat cuvintele mari, importante şi peste celelalte treceţi în grabă?

Dacă vă credeţi înfrânţi, chiar sunteţi.

Şi dacă nu îndrăzniţi, sigur pierdeţi.

De vreţi să învingeţi, dar nu credeţi.

E sigur că nu veţi reuşi, o să vedeţi.

Victoriile nu aparţin mereu, vă veţi convinge.

Celui mai puternic sau mai iute.

Dar mai devreme sau mai târziu cel ce învinge Este cel care crede cu tărie că poate.

Anonim

Nu există trăsătură de caracter mai importantă decât hotărârea nestrămutată. Băiatul care va ajunge un bărbat cu un destin măreţ sau care va conta în vreun fel şi după moarte nu numai că trebuie să se gândească la miile de obstacole ce i se vor ivi în cale, dar şi la cum să le învingă în ciuda miilor de refuzuri şi de înfrângeri.

Theodore Roosevelt

În al doilea rând, schimbaţi-vă tonul

Tonul vocdor noastre urcă şi coboară la nesfârşit în conversaţie, neodâhnindu-se niciodată şi schimbându-se precum culoarea mării. De ce? Nimeni nu ştie şi nimănui nud pasă. Efectul este natural şi plăcut. Nu trebuie să învăţăm acest lucru: copii fund, nu gândim şi nu conştientizăm acest lucru, dar, atunci când ne aflăm în faţa unui public, există riscul să avem o voce monotonă, plată şi plictisitoare precum deşertul Nevadei.

Când vă daţi seama că vorbiţi pe un ton monoton – de obicei pe unul înalt – faceţi o pauză de o secundă şi spuneţi-vă: „Vorbesc ca o statuetă care reprezintă un indian. Vorbeşte-le acestor oameni. Poartă-te omeneşte. Fii

natural”.

Oare o asemenea predică vă va folosi? S-ar putea, într-o mai mică măsură. Pauza în sine contează. Trebuie să vă salvaţi însă prin exerciţiu.

Puteţi să faceţi ca orice frază sau cuvânt pe care vreţi să le expuneţi să unduiască precum coroana unui copac, coborând şi ridicând tonul. Dr. S. Parkes Cadman, celebrul preot din Brooklyn, proceda adesea astfel. Tot aşa şi Oliver Lodge. Şi Bryan. Dar şi Roosevelt. Aproape orice vorbitor celebru.

În următoarele citate, încercaţi să rostiţi cuvintele scrise cursiv pe un ton mult mai jos decât restul propoziţiei. Care este efectul obţinut?

Am un singur merit, cel de *a nu dispera* niciodată.

Mareşalul Foch

Principalul scop al învăţăturii nu este cunoaşterea, *ci aplicarea acesteia*.

Herbert Spencer

Am trăit optzeci şi şase de ani şi am văzut oameni ce au urcat culmile succesului, şi erau cu sutele; şi dintre toate calităţile fundamentale pentru a reuşi, *cea mai importantă este credinţa*.

Cardinalul Gibbons în al treilea rând: variaţi ritmul exprimării

În conversaţiile obişnuite, *schimbăm permanent ritmul exprimării*. Această modificare a tonalităţii este plăcută, firească şi are loc în mod inconştient, scoate în evidenţă subiectul. De fapt, constituie cea mai bună metodă de a accentua o idee.

Walter B. Stevens, în cartea sa editată de Societatea de Istorie din Missouri, *Reporter’s Lincoln* (*Despre Lincoln*), ne povesteşte că aceasta era una dintre metodele preferate ale lui Lincoln în cazul în care voia să scoată în relief un anumit punct de vedere:

Rostea câteva cuvinte foarte rapid şi ajungea la

cuvântul sau fraza pe care dorea să le sublinieze; atunci făcea ca vocea lui să treneze, schimbându-i ritmul, apoi spunea în grabă restul frazei. Fulgerător aproape… Acorda cuvântului sau cuvintelor pe care dorea să le sublinieze tot atât timp cât îi luă să treacă peste alte şase cuvinte mai puţin importante.

O asemenea metodă trezeşte invariabd atenţia. De exemplu, am citat adesea în public aceste cuvinte ale cardinalului Gibbons. Voiam să subliniez ideea de curaj. Aşa încât am zăbovit peste cuvintele scrise cursiv, scoţându-le în evidenţă ca şi cum, la rândul meu, aş fi fost impresionat de acestea – şi chiar eram. O să vă rog să citiţi cu glas tare, încercând aceeaşi metodă şi observând cu atenţie rezultatele.

Cu puţin timp înainte să moară, cardinalul Gibbons a spus: „Am trăit *optzeci şi şase de ani* şi am văzut oameni ce au *urcat* culmile *succesului*, şi erau *cu sutele*; dintre toate calităţile *fundamentale* pentru a reuşi, *cea mai importantă* este *credinţa*. *Nimănui nu i se poate întâmpla un lucru măreţ atâta vreme cât nu are curaj*”.

Încercaţi să pronunţaţi „treizeci de milioane de dolari”. Vorbiţi repede, fără a-i da importanţă, ca să pară o sumă mică. Rostiţi apoi „treizeci de mii de dolari” lent, afectat, ca şi cum aţi fi extrem de impresionaţi de sumă. Nu e aşa că cele treizeci de mii par mai multe decât cele treizeci de milioane?

În al patrulea rând: faceţi o pauză înainte şi după ideile importante

Lincoln făcea adesea pauze în discursurde sale. Când ajungea la o idee importantă cu care dorea să impresioneze profund auditorn, se apleca puţin în faţă, îi privea direct în ochi şi tăcea o clipă. Această tăcere bruscă avea acelaşi efect ca şi un zgomot puternic: trezea atenţia. Toată lumea devenea mai atentă, mai concentrată asupra a ceea ce urma. De exemplu, când celebrul dialog cu

Douglas ajunsese la final şi totul era în defavoarea lui, acest lucru l-a deprimat şi obişnuita lui melancolie a repus stăpânire pe el. Atunci, a început să rostească cu patos ceea ce a urmat. Într-unul dintre discursurde finale, dintr-odată „5-O *oprit, a tăcut o clipă*, s-a uitat împrejur la chipurde pe jumătate indiferente, pe jumătate prietenoase, cu acea privire înduioşătoare care părea veşnic că ascunde nişte lacrimi. Şi-a încrucişat mâinile ca şi cum ar fi fost obosit de această luptă fără speranţe şi a spus pe tonul său specific monoton: «Prieteni, contează foarte puţin, extrem de puţin dacă judecătorul Douglas sau eu suntem aleşi în Senatul Statelor Unite. Dar principala chestiune pe care vrem s-o supunem atenţiei voastre astăzi este cu mult mai importantă decât interesele personale sau poziţia politică a cuiva. Şi, prieteni», aici a făcut o pauză şi publicul era extrem de atent la fiecare cuvânt, «această chestiune va continua să existe, să respire, să ardă chiar şi atunci când bietele noastre guri vor fi amuţit în mormânt.»”.

„Aceste cuvinte simple”, relatează unul dintre biografii săi, „şi maniera în care au fost spuse au ajuns până în adâncul sufletelor”.

Lincoln a făcut din nou o pauză şi după frazele pe care a vrut să le sublinieze. El le-a dat forţă prin momentul de tăcere, în vreme ce sensul lor şi-a îndeplinit misiunea.

Sir Oliver Lodge făcea adesea pauze în discursuri, atât înainte, cât şi după ideile importante. Făcea pauze de două sau chiar de trei ori într-o frază, dar le făcea firesc şi fără să le calculeze. Nimeni nu le-ar fi observat decât dacă şi-ar fi propus anume să analizeze metodele lui Oliver.

„Prin momentele de tăcere”, spunea Kipling, „vorbeşti cel mai bine”. Nicicând tăcerea nu este mai aurită decât atunci când este folosită judicios în vorbire. Liniştea devine o unealtă puternică, mult prea importantă pentru a fi ignorată şi totuşi adesea este neglijată de către vorbitorii începători.

În următorul fragment din cartea lui Holman, *Ginger Talks* (*Discuţiile purtate de Ginger*), am însemnat pasajele în care vorbitorul poate face pauze care sunt în avantajul său. Nu spun că acestea sunt *singurele* momente în care trebuie să se facă pauze şi nici că ar fi cele mai bune. Expun *doar* o modalitate de a o face. Pasajul în care se face pauza nu constituie o regulă de fier. Este o chestiune de înţeles şi de temperament, şi chiar de sentiment. S-ar putea ca astăzi să faceţi pauza într-un loc şi altă dată, în acelaşi discurs, în alt loc.

Citiţi aceste fragmente cu glas tare, fără pauză; recitiţi-le apoi făcând pauzele indicate de mine. Care este efectul?

„Vânzarea de bunuri este o adevărată bătălie”. (Faceţi o pauză şi aşteptaţi ca ideea de *bătălie* să fie asimilată.) „Numai luptătorii pot învinge”. (Faceţi o pauză şi aşteptaţi ca şi acest punct de vedere să fie reţinut.) „S-ar putea să nu ne convină condiţiile, dar nu noi le facem şi nici nu le putem modifica”. (Pauză.) „Luaţi-vă inima în dinţi atunci când intraţi în această meserie”. (Pauză.) „Dacă nu”, (pauză de o secundă pentru sporirea suspansului) „veţi da greş de fiecare dată, nereuşind să faceţi mare lucru”. (Pauză.) „Nimeni n-a reuşit să marcheze atâta vreme cât s-a temut de adversari” (pauză pentru fixarea ideii) – „nu uitaţi”. (Pauză, permiteţi ca această idee să fie întipărită în minte mai bine decât celelalte de către cei care vă ascultă.) „Cel care loveşte mingea sau o dă peste poartă este cel care reuşeşte” (pauză pentru a spori suspansul, ca şi cum aţi vrea să spuneţi ceva cu totul extraordinar despre acest jucător) „cu o hotărâre determinantă în suflet”.

Citiţi următoarele citate cu glas tare, clar şi răspicat. Încercaţi să vă daţi seama unde se impun în mod firesc pauzele.

Marele deşert american nu se află în Idaho, New

Mexico sau Arizona, ci chiar sub pălăria fiecărui om obişnuit. Marele deşert american este un deşert mai degrabă mental decât unul geografic.

J.S. Knox

Nu există un panaceu universal; numai în reclame toate bolile sunt vindecate de un medicament unic.

Profesorul Foxwell

Există două persoane cărora trebuie să le fac pe plac – Dumnezeu şi Garfield. Cu Garfield trebuie să conviețuiesc în prezent, cu Dumnezeu, în viaţa de apoi.

James A. Garfield

Un vorbitor poate urma îndrumărde pe care i le-am dat în acest capitol şi totuşi să facă sute de greşeli. El poate vorbi în public la fel ca într-o simplă conversaţie şi, ca urmare, îşi poate lua o voce neplăcută şi poate face chiar şi greşeli de gramatică, poate fi stingher şi agresiv, făcând o mulţime de lucruri nepotrivite. Maniera personală de a vorbi a cuiva s-ar putea să necesite o mulţime de îmbunătăţiri. Perfecţionaţi-vă maniera firească de a vorbi şi folosiţi apoi această metodă atunci când vorbiţi în public.

Rezumat

1. Există şi altceva pe lângă cuvinte, acel ceva care contează într-un discurs, savoarea cu care vorbim. „Nu contează atât ce spui, ci cum spui”.

2. Mulţi vorbitori îşi ignoră publicul, se uită în sus sau în pământ. Ei par a rosti un monolog. Nu există comunicare sau un schimb reciproc între public şi vorbitor. O asemenea abordare ucide orice conversaţie; dar şi orice fel de discurs.

3. O exprimare reuşită trebuie făcută pe un ton de conversase şi într-un mod direct. Trebuie să vă adresaţi publicului aşa cum i-aţi vorbi lui John Smith. La urma urmei, un public este format din mai mulţi John Smith la un loc.

4. Oricine poate ţine un discurs. Dacă nu mă credeţi, faceţi o probă. Trântiţi-l la pământ pe un om obişnuit. Când se va ridica în picioare, probabil că va avea ceva de spus la adresa dumneavoastră şi o va face negreşit. De aceeaşi naturaleţe trebuie să daţi şi voi dovadă în public. Exersaţi-vă tonul firesc. Nu-i imitaţi pe alţii. Dacă veţi vorbi spontan, categoric o veţi face altfel decât oricine altcineva pe lumea asta. Folosiţi-vă propria personalitate atunci când vă exprimaţi.

5. Vorbiţi publicului ca şi cum v-aţi aştepta ca în orice moment să se ridice cineva în picioare şi să vă pună o întrebare. Dacă aţi răspunde unei întrebări, categoric exprimarea vi s-ar îmbunătă-l imediat în mod vizibil. Deci, *imaginaţi-vă* că cineva v-a pus o întrebare pe care o repetad cu glas tare: „Vă întrebaţi de unde ştiu asta. Am să vă spun imediat”... O frază care să pară rostită firesc. În felul acesta, exprimarea nu va mai fi aşa de pretenţioasă. Maniera de a vorbi va fi mai caldă şi mai apropiată.

6. Puneţi suflet în ceea ce spuneţi. Sinceritatea vă va fi de mare ajutor.

7. Există patru lucruri pe care cu toţii le facem în mod inconştient într-o conversaţie. Dar folosim aceste metode şi când vorbim în public? Majoritatea oamenilor nu o fac.

a. Subliniaţi cuvintele importante din frază şi acordaţi mai puţină atenţie celor nesemnificative? Acordaţi atenţie egală tuturor cuvintelor, cum ar fi conjuncţide *şi*, *dar* sau le pronunţaţi fără emfază, aşa cum pronunţaţi MassalHUsetts?

b. Tonul vocii variază – ca la copii?

c. Modificaţi ritmul vorbirii, trecând rapid peste informaţiile lipsite de importanţă, acordând mai multă atenţie celor pe care doriţi să le evidenţiaţi?

d. Faceţi pauză înainte şi după ideile importante?

Prezenţa şi personalitatea oratorului

Experţii Institutului de Tehnologie Carnegie au formulat nişte teste de inteligenţă pentru o sută de importanţi oameni de afaceri, simdare cu cele din armată în timpul războiului. Rezultatele obţinute i-au făcut pe cei de la Institut să afirme că personalitatea este mai importantă decât succesul în afaceri, decât o inteligenţă superioară.

Aceasta este o afirmaţie extrem de importantă: atât pentru oamenii de afaceri, cât şi pentru profesori, pentru specialişti, dar şi pentru cei care vorbesc în public. În afară de pregătire, personalitatea reprezintă, probabil, calitatea cea mai importantă pentru a ţine un discurs. „În vorbirea plină de elocinţă”, declară Elbert Hubbard, „maniera în care este rostit discursul determină reuşita, nu cuvintele”. Felul de a vorbi şi ceea ce ai de spus. Personalitatea este un concept destul de vag şi de neclar. Dacă vrei să o analizezi, e ca şi cum ai încerca să defineşti parfumul de violete. Personalitatea constituie o combinaţie: materie, spirit, inteligenţă, caracteristici, preferinţe, tendinţe, temperament, mod de gândire, energie, experienţă, pregătire, într-un cuvânt, întreaga existenţă. Este aproape la fel de complexă ca teoria relativităţii a lui Einstein şi tot atât de puţin înţeleasă.

Personalitatea e determinată de ereditate şi de mediu, de aceea este extrem dedifică de transformat. Totuşi, printr-o conştientizare profundă, o putem face să fie mai puternică şi mai atrăgătoare. Oricum, ne putem strădui să valorificăm la maximum ceea ce ne-a dat natura. Personalitatea are o importanţă capitală pentru fiecare dintre noi. Posibilităţile de a o transforma, oricât de limitate, sunt suficient de cuprinzătoare ca să merite o cercetare atentă.

Dacă doriţi să vă folosiţi personalitatea la maximum, mergeţi întotdeauna odihnit în faţa publicului. Un vorbitor

obosit nu reuşeşte să atragă, să fascineze. Nu faceţi greşeala obişnuita de a lăsa pregătirea şi planificarea discursului pe ultimul moment şi de a lucra într-un ritm nebun, încercând să recuperaţi timpul pierdut. Dacă veţi proceda aşa, veţi obosi fizic şi mental, vă veţi slăbi vitalitatea.

Dacă, de exemplu, trebuie să ţineţi un discurs important în faţa unei comisu la ora patru după-amiaza, luaţi un prânz uşor şi, dacă se poate, odihniţi-vă puţin. Odihna – asta e ceea ce vă trebuie din punct de vedere fizic şi mental.

Géraldine Farrar îşi şoca nod prieteni prin faptul că le spunea noapte bună şi se retrăgea devreme, lăsându-i să stea de vorbă tot restul serii doar cu soţul ei. Ea cunoştea sacrificide pe care le impunea meseria sa. Doamna Nordica spunea că, pentru a fi o adevărată primadonă, trebuie să renunţi la tot ceea ce ţi-e drag: viaţă mondenă, prieteni, alimente tentante.

Când trebuie să ţineţi un discurs important, fiţi atenţi la mâncare. Mâncaţi frugal, ca un sfânt. Duminica după-amiaza, Henri Ward Beecher obişnuia să mănânce biscuiţi cu lapte la ora cinci şi nimic după aceea.

„Când cânt seara”, spunea Medie Melba, „nu mănânc propriu-zis nimic, iau numai o gustare la ora cinci, puţin peşte, pui sau momite, un măr copt şi un pahar cu apă. îmi era întotdeauna foarte foame la ora cinei, când mă întorceam acasă de la operă sau de la concert”.

N-am înţeles cât de înţelepţi erau Melba şi Beecher decât după ce am devenit conferenţiar şi ţineam câte un discurs de două ore în fiecare seară, după ce luasem o masă zdravănă. Din experienţă, am învăţat că nu pot să mănânc un *file de calcan* cu *cartofi natur* şi apoi o friptură de vacă şi cartofi prăjiţi cu salată şi legume, alături de un desert copios şi, după nicio oră, să mă aflu în faţa auditoriului, pentru că ar fi o greşeală faţă de mine şi faţă

de subiectul pe care fi expun. Energia care ar trebui să fie în creierul meu este în stomac, luptându-se cu friptura şi cartofii prăjiţi. Paderewski avea dreptate. El spunea că atunci când mânca tot ce-şi dorea înainte de concert se trezea animalul din el şi i se strecura în vârful degetelor, făcând ca interpretarea să fie fadă.

De ce un vorbitor este mai bun decât altul

Nu faceţi nimic care v-ar putea bloca energia. Vitalitatea, vioiciunea, entuziasmul sunt principalele calităţi necesare vorbitorilor şi profesorilor de oratorie. Oamenii se adună grămadă în jurul unui vorbitor plin de energie, care se transformă într-un dinam, determinându-i pe ceilalţi să se apropie pâlcuri-pâlcuri, precum gâştele sălbatice.

Adeseori am văzut această scenă cu oameni care ţineau discursuri în aer liber în Hyde Park, la Londra. Există un loc lângă intrarea de la Arcul de Marmură unde se întâlnesc toţi cei care vorbesc verzi şi uscate. Într-o duminică după-amiază poţi alege între a asculta un catolic care explică doctrina infadibilităţii Papei sau un socialist care laudă economia marxistă, dar şi un indian care explică de ce mahomedanul poate avea două neveste ş.a.m.d. În jurul unui vorbitor se adună sute de gură-cască, în vreme ce un altul are doar câţiva ascultători. De ce? Din cauza subiectului? Nu. Cel mai adesea, atracţia o constituie vorbitorul însuşi. Cel care e mai interesat este mai interesant. Vorbeşte mai cu viaţă şi cu pasiune. El radiază vitalitate şi însufleţire; aceştia sunt cei care trezesc întotdeauna atenţia.

Importanţa vestimentaţiei

Un psiholog, rector al unei universităţi, a trimis un chestionar mai multor persoane, întrebându-le ce impresie produc hainele. Aceştia au mărturisit în unanimitate că, atunci când erau îmbrăcaţi bine, puşi la patru ace şi foarte curaţi, simplul fapt de a şti asta le dădea senzaţia greu de

explicat conform căreia aveau încredere în ei. Aveau o părere mai bună despre ei înşişi. Au declarat că atunci când arătau ca nişte persoane sigure pe sine li se părea mai simplu să se gândească la succes şi să-l obţină. Acesta este efectul hainelor asupra celui care le poartă.

Dar care ar fi efectul hainelor asupra publicului? Am observat mereu şi am constatat că dacă vorbitorul are nişte pantaloni lăbărţaţi, o haină fără nicio formă şi este încălţat cu pantofi sport, din buzunarul de la piept ivindu-se câte un stilou şi nişte creioane, un ziar sau o pipă şi o cutie de tutun i se profilează prin haine sau că dacă o femeie are o geantă urâtă, prea umflată sau i se vede furoul – publicul îşi pierde respectul faţă de persoana respectivă atâta vreme cât ea însăşi nu se respectă suficient. Se gândesc, oare, că şi mintea le este la fel de dezordonată ca părul sau ca pantofii nelustruiţi ori ca geanta diformă?

Unul dintre regretele lui Grant

Când generalul Lee a ajuns la tribunalul din Appomattox ca să se predea, era îmbrăcat într-o uniformă impecabilă şi purta o spadă de o valoare inestimabdă. Grant era fără haină, fără sabie şi purta cămaşă şi pantaloni de simplu soldat. „Cred că era un contrast izbitor”, scria el în *Memoriile* sale, „între mine şi acest bărbat frumos de un metru optzeci, îmbrăcat impecabil”. Faptul că nu fusese îmbrăcat cum se cuvine în acea ocazie istorică a rămas unul dintre cele mai mari regrete ale vieţii lui Grant.

Ministerul Agriculturii din Washington are mai multe sute de stupi de albine la ferma sa experimentală. Fiecare stup este prevăzut cu câte o lupă enormă şi interiorul poate fi puternic luminat electric. Astfel, în orice moment, zi şi noapte, aceste albine pot fi analizate minuţios. Aşa este şi vorbitorul: permanent sub lupă, în lumina reflectoarelor, cu toţi ochii aţintiţi asupra sa. Cea mai mică

neregulă în felul în care arată se desluşeşte ca vârful unui munte văzut de la câmpie.

„Încă înainte de a începe să vorbim suntem acceptaţi sau respinşi”.

Cu câţiva ani în urmă, scriam în *American Magazine* povestea vieţii unui anumit bancher newyorkez. L-am rugat pe unul dintre prietenii săi să-mi explice motivul succesului celui despre care scriam. În mare măsură, mi-a spus el, succesul se datorează zâmbetului său de învingător. La prima vedere, poate părea o exagerare, dar cred că este realmente adevărat. Alţii, cu sutele chiar, s-ar putea să fi avut mai multă experienţă în domeniul respectiv, dar el avea o calitate care celorlalţi le lipsea – o personalitate extrem de agreabdă şi un zâmbet cald cu care te întâmpina şi care devenea trăsătura sa definitorie. Câştiga imediat încrederea oricui. îşi asigura pe loc bunăvoinţa celuilalt. Cu toţii ne dorim ca un asemenea om să reuşească. Şi chiar ne face plăcere să-i acordăm sprijinul. Un proverb chinezesc spune: „Cine nu ştie să zâmbească să nu-şi deschidă prăvălie”. Căci ce este un zâmbet dacă nu un bun venit adresat publicului sau clienţilor? Chiar îmi vine în gând un student care a urmat un curs de oratorie organizat de Camera de Comerţ din Brooklyn. El apărea întotdeauna în faţa publicului cu aerul că îţi place să fie acolo, că-şi iubeşte meseria şi ceea ce-l aşteaptă. Întotdeauna zâmbea şi se comporta ca şi cum se bucura că ne vede. În consecinţă, le schimba imediat şi inevitabil starea celor care fi ascultau şi îl întâmpinau cu căldură.

Dar am văzut şi vorbitori care păşeau pe podium cu răceală şi indiferenţă, ca şi cum acolo îi aştepta ceva neplăcut şi erau nerăbdători să termine mai repede. Imediat, şi noi, cei din public, simţeam acelaşi lucru. Aceste atitudini sunt contagioase.

„Totul este contagios”, observa profesorul Overstreet

în studiul său, *Influencing Human Behavior* (*Influenţarea comportamentului omenesc*). „Dacă ne arătăm interesul faţă de public, mai mult ca sigur că publicul va fi captivat. Dacă respingem publicul, s-ar putea ca şi acesta să ne respingă pe noi. Dacă suntem timizi şi agitaţi, şi ceilalţi îşi vor pierde încrederea în noi. Dacă suntem tăioşi şi îngâmfaţi, cei care ne vor asculta vor reacţiona cu un impuls autoprotector. Chiar înainte de a începe să vorbim, suntem respinşi sau acceptaţi. De aceea, trebuie să avem mare grijă ca atitudinea noastră să trezească o reacţie favorabilă".

Coagulaţi-vă publicul

Conferenţiar fiind, am vorbit adesea în faţa unor grupuri mici, împrăştiate printr-o sală mare, în special după-amiaza, dar şi unor grupuri mari, înghesuite într-o încăpere mică, mai ales seara. Publicul de seară a râs din tot sufletul la nişte lucruri care abia dacă au adus un zâmbet pe chipurde celor de după-amiază. Mulţimea adunată seara a aplaudat generos pasajele la care cei prezenţi după-amiaza nici nu au reacţionat. Care este motivul?

Mai întâi, pentru că doamnele în vârstă şi copiii care compun publicul de după-amiază nu sunt la fel de expansivi ca şi mulţimea vioaie şi aleasă prezentă seara. Dar aceasta constituie doar o explicaţie parţială.

Adevărul e că niciun public nu poate fi impresionat cu uşurinţa atâta vreme cât este răspândit în întreaga sală. Nimic nu reduce mai tare entuziasmul decât locurde goale şi scaunele neocupate.

Henri Ward Beecher spunea în conferinţele sale despre predici ţinute la Yale:

Oamenii afirmă adesea: „Oare nu este mai incitant pentru vorbitor să se adreseze unui public numeros decât unuia redus?" Nu, răspund eu; pot vorbi la fel de bine şi în faţa a douăsprezece persoane, ca şi în faţa a o mie, cu

condiţia ca acestea să se afle în jurul meu, atât de aproape una de cealaltă, cât să se poată atinge. Dar fie chiar şi o mie de persoane, dacă stau la o distanţă de peste un metru una de cealaltă, vor fi ca o încăpere goală; adunaţi-vă publicul în jurul vostru şi îl veţi capta cu mult mai puţin efort.

Un om aflat într-un public numeros are tendinţa să-şi piardă personalitatea. El devine membrul unei mulţimi şi nu ezită aşa de mult ca atunci când e singur. Va râde şi va aplauda la lucruri care, altfel, l-ar lăsa rece, în cazul în care în jur n-ar mai fi decât doar vreo şase persoane.

Este mult mai simplu să-i faci pe oameni să acţioneze în grup decât individual. De exemplu, cei care participă la o luptă doresc invariabd să facă lucrurile cele mai periculoase şi mai nesăbuite din lume – să se înghesuie unul în altul. În timpul ultimului Război Mondial, soldaţii germani porneau la atac cu armele aproape lipite unele de altele.

Mulţimde! Mulţimde! Mulţimde! Sunt un fenomen foarte ciudat. Toate mişcărde populare importante şi reformele au fost făcute cu sprijinul mentalităţii mulţimii. În legătură cu acest subiect există o carte foarte interesantă a lui Everett Dean Martin, *The Behavior of Crowds* (*Comportamentul mulţimilor*). Dacă urmează să vorbim în faţa unui grup restrâns de oameni, trebuie să alegem o încăpere mică. E mai bine să-i adunăm într-un singur loc decât să se împrăştie în toată sala, lăsând spaţii mari între ei.

Dacă cei care vă ascultă sunt împrăştiaţi prin sală, rugaţi-i să se mute în faţă, să stea aproape de voi. Insistaţi asupra acestui lucru înainte de a începe să vorbiţi. Dacă nu este vorba de o mulţime foarte mare sau dacă nu există alt motiv precis, o necesitate absolută, vorbitorul nu trebuie să stea pe scenă. Coborâţi la acelaşi nivel cu ceilalţi. Staţi aproape de ei. Lăsaţi protocolul. Stabdiţi o legătură mai

intimă. Discursul trebuie să se transforme într-o conversaţie.

Maiorul Pond spărgea geamurile

Aerul trebuie să fie curat. Se ştie că atunci când vorbim în public oxigenul este esenţial pentru laringe, faringe şi epiglotă. Nici chiar elocinţa lui Cicero şi frumuseţea fetelor de la Music Hau Rockettes nu pot ţine treaz publicul într-o încăpere neaerisită. Deci, dacă urmez după un alt vorbitor, înainte de a începe, le cer aproape întotdeauna celor din sală să se ridice şi să se odihnească vreo două minute cu geamurde larg deschise.

Vreme de paisprezece ani, maiorul James B. Pond a străbătut Statele Unite şi Canada ca manager al lui Henri Ward Beecher, când acest celebru predicator din Brooklyn era în plină perioadă de conferinţe, înainte să se adune mulţimea, Pond vizita întotdeauna încăperea, biserica sau teatrul unde urma să apară Beecher, inspectând cu atenţie lumina, scaunele, temperatura şi ventilaţia. Pond era un ofiţer bătrân, care făcea scandal din orice. Îi plăcea să-şi demonstreze autoritatea. Deci, dacă era prea cald în încăpere sau nu era aer şi nu reuşea să deschidă geamurde, arunca cu cărţi în acestea până le spărgea. El era de părere, ca şi Spurgeon, că „cel mai important lucru pentru un predicator, pe lângă harul divin, este oxigenul”.

Să se facă lumină – pe chipul vostru în cazul în care nu este o şedinţă de spiritism, atunci mi se pare normal ca în încăpere să fie cât mai multă lumină. E foarte greu să trezeşti entuziasm într-o încăpere întunecoasă ca un termos.

Dacă veţi citi articolele lui David Belasco despre producţia de spectacole, veţi descoperi că vorbitorul obişnuit nu are nici cea mai vagă idee despre importanţa unui duminat corect.

Lumina trebuie să cadă pe chipul celui care vorbeşte. Lumea vrea să vă vadă. Schimbărde subt de trebuie să vi

se citească pe chip, pentru că reprezintă o parte integrantă a discursului. Uneori, acestea sunt mai importante decât cuvintele. Dacă staţi sub lumină, chipul vă poate fi umbrit şi sigur nu se va vedea nimic. În cazul acesta, nu ar fi mai înţelept ca, înainte de a începe să vorbiţi, să alegefl locul care vă va lumina cel mai bine, creându-vă astfel un avantaj?

Nu recurgeţi la accesorii inutile atunci când vă aflaţi pe podium

Nu vă ascundeţi în spatele mesei. Oamenii vor să vă vadă. Chiar se vor lăsa pe o parte ca să vă observe mai bine.

Unii binevoitori vă vor pune la dispoziţie o masă, un pahar cu apă. Numai că, dacă vi se usucă gâtul, un strop de sare sau de lămâie vă va face să salivaţi mai mult decât Niagara.

N-aveţi nevoie de apă. Şi nici de toate celelalte, în afară de situaţide în care există vreun impediment de altă natură.

Saloanele auto de pe Broadway sunt foarte frumoase, ordonate şi plăcute la vedere. Marde magazine de parfumuri şi bijuterii de la Paris sunt aranjate artistic şi luxos. De ce? Dă bine în afaceri. Toată lumea apreciază şi admiră un magazin al cărui aspect exterior este bine întreţinut de cei care-l conduc.

Din acelaşi motiv şi vorbitorul trebuie să creeze un mediu plăcut. După cum văd eu lucrurile, ideal ar fi să nu existe mobilă, să nu se afle nimic în spatele vorbitorului, ca să nu distragă atenţia publicului – doar o cortină din catifea bleumarin.

Dar ce se află, de obicei, în spatele celui care vorbeşte? Hărţi şi tabele, eventual nişte scaune prăfuite, puse unele peste altele. Şi care este rezultatul? O atmosferă ieftină, dezordonată şi neglijentă. Deci, scăpaţi de toate lucrurile inutfle.

„Cel mai important lucru în oratorie este cel care vorbeşte”, spunea Henri Ward Beecher. Aşadar, lăsaţi vorbitorul să iasă în faţă precum mormanele de zăpadă ce se înalţă spre cerurde albastre ale Elveţiei.

Fără oaspeţi la tribună

Am fost odată la Londra, Ontario, când primul-ministru al Canadei ţinea un discurs. De faţă era şi un portar cu un băţ lung în mână, care încerca să ventdeze încăperea, mutându-se de la o fereastră la alta. Ce s-a întâmplat? Publicul l-a ignorat pe vorbitor, concentrându-se asupra portarului, de parcă acesta ar fi făcut cine ştie ce minune.

Publicul nu rezistă – sau *nu va* rezista, ceea ce este acelaşi lucru – ispitei de a se uita după ceva care se mişcă. Dacă vorbitorul şi-ar aminti mai des de acest lucru, ar fi scutit de multe necazuri şi neplăceri mut de.

Mai întâi, nu trebuie să bată tactul cu degetele. Nu trebuie să se joace cu hainele şi nici să facă gesturi nervoase, care distrag atenţia, îmi amintesc de un public de la New York care l-a urmărit pe un binecunoscut vorbitor cum se jucase cu o copertă preţ de o jumătate de oră în timp ce vorbea.

În al dodea rând, dacă e posibd, vorbitorul trebuie să aşeze publicul în aşa fel, încât acestuia să nu-i fie distrasă atenţia de cine mai intră pe uşă sau de cine a mai întârziat.

În al treda rând, nu trebuie să mai fie altcineva alături de el. În urmă cu câţiva ani, Raymond Robins a ţinut mai multe conferinţe în Brooklyn. împreună cu alţii, am fost şi eu invitat să stau alături de el pe podium. Am refuzat, pentru că mi s-a părut incorect faţă de vorbitor. Observasem cu o seară înainte cum mulţi dintre aceşti invitaţi tot se mutau de pe un picior pe altul sau se bălăngăneau; de fiecare dată când unul dintre ei se mişca, publicul nu mai era atent la cel care vorbea. I-am atras atenţia domnului Robins în legătură cu acest lucru chiar a

doua zi; în amintirea acestor întâmplări, el s-a hotărât să nu mai intre decât singur.

David Belasco nu permitea prezenţa flordor de culoare roşie pe podium, pentru că distrăgeau prea tare atenţia. În concluzie, de ce ar permite un vorbitor prezenţa altei persoane atunci când se adresează publicului?

Arta de a sta jos

Oare nu e bine ca vorbitorul să se aşeze cu faţa spre public înainte de a începe să vorbească? Sau e mai bine să intre cu un aer proaspăt decât să pară că ar fi fost de mult prezent acolo?

Dacă *trebuie* neapărat să stăm jos, trebuie să avem grijă *cum* stăm. Probabil că aţi văzut oameni uitându-se după un scaun cu disperarea unui câine vagabond care vrea să-şi găsească un adăpost peste noapte. Aruncă o privire şi, când localizează un scaun, se trântesc în acesta ca un sac de nisip.

Cineva care ştie cum să se aşeze trebuie să simtă scaunul cu picioarele şi cu trupul perfect întins din cap până în călcâie, să se *scufunde* în el, controlându-şi perfect trupul.

Echilibrul

Tocmai vă spuneam cu câteva pagini în urmă să nu vă jucaţi cu hainele sau cu inelele, pentru că distrag atenţia. Dar mai există şi alt motiv. Aceste gesturi dau o impresie de slăbiciune, de lipsă de autocontrol. Orice mişcare nefirească distrage atenţia. Nu există mişcări neutre. Aşa încât staţi potoliţi, controlaţi-vă gesturde şi ved da impresia că vă stăpâniţi perfect şi că sunted un om echilibrat.

După ce v-aţi ridicat pentru a vă adresa publicului, nu vă grăbiţi să începeţi. Acest lucru îi caracterizează doar pe amatori. Traged adânc aer în piept, uitaţi-vă peste mulţime o clipă şi, dacă cineva face zgomot sau e forfotă, faceţi o pauză până ce se linişteşte toată lumea.

Scoateţi pieptul în afară – dar de ce *ap*. aştepta să faceţi asta doar în faţa publicului? De ce nu zilnic în pardeular? Astfel, în public veţi sta drept fără să vă daţi seama. „Nici măcar unul din zece”, spunea Luther H. Gulick în cartea sa, *The efficient Life* (*O viaţă eficientă*), „nu are o poziţie suficient de corectă, încât să arate cât mai bine...” Sprijiniţi-vă gâtul de guler. După care recomanda un exereniu zilnic: „Inspiraţi încet şi cât mai puternic şi în acelaşi timp daţi gâtul peste guler. Ţineţi-l înfipt acolo. Nu strică dacă exageraţi puţin. Scopul este să îndreptaţi acea parte a spatelui care este între umeri. Această mişcare vă scoate pieptul în afară”.

Şi mâinile? Ce ar trebui să facem cu acestea? Uitaţi-le! Ideal e să stea paralel cu trupul. Dacă atârnă ca nişte banane, nu vă faceţi duzii că ceilalţi nu vor observa şi nu le vor da atenţie.

Cel mai bine vor arăta relaxate, paralel cu trupul. Vor atrage un minimum de atenţie şi nici măcar cei mai critici dintre critici nu pot comenta o asemenea poziţie. În plus, vor fi libere să facă anumite gesturi atunci când este cu adevărat nevoie.

Dar să zicem că sunteţi foarte emoţionat şi le duceţi la spate sau le înfundaţi în buzunare ori le sprijiniţi de balustradă, pentru că acest gest vă ajută să fiţi conştient de ceea ce faceţi. Cum trebuie să procedăm? Aplicaţi regula bunului-simţ. Am ascultat mulţi vorbitori respectaţi ai acestei generaţii. Majoritatea îşi bagă din când în când mâinile în buzunare în timp ce vorbesc. Bryan făcea la fel; Chauncey M. Depew proceda aşa; şi Teddy Roosevelt; până şi cusurgiul dandy, Disraeli, se lăsa uneori pradă ispitei. N-a căzut cerul pe ei, din câte am aflat de la buletinele meteo; din câte îmi amintesc, soarele a răsărit cu bine a doua zi. Dacă cineva are ceva cu adevărat important de spus şi se exprimă contagios de convingător, cu siguranţă nu va conta ce face cu mâinile şi cu picioarele. Dacă

mintea lui este bine mobilizată şi vorbeşte afectuos, aceste amănunte se vor rezolva de la sine. La urma urmei, discursul în sine e important, şi nu ce faci cu mâinile sau cu picioarele.

Anticii propovăduiau gesturile

Şi astfel am ajuns la mult controversata problemă a gesturilor. Prima lecţie de oratorie la care am asistat a fost ţinută de rectorul colegiului din Middle West. Din câte îmi amintesc, se referea în special la gesturi, pe care le considera nu numai inutile, conducând auditoriul spre o pistă falsă, ci chiar dăunătoare. Mi s-a spus să îmi las mâinile pe lângă corp, cu palma spre spate, cu degetele pe jumătate strânse iar degetul mare să-mi atingă piciorul. Eram preocupat să ţin braţul într-o curbă cât mai graţioasă, să fac o mişcare clasică, spontană, cu încheietura mâinii şi apoi să desfac cele patru degete începând cu arătătorul şi terminând cu degetul mic. După ce executa întreaga mişcare estetică şi ornamentala, braţul trebuia să se retragă cu aceeaşi graţie în poziţia nefirească, atârnând de-a lungul piciorului. Întregul spectacol era inexpresiv şi caraghios. Nu dădea dovadă de sensibilitate sau de sinceritate. Eram învăţat să mă comport nefiresc pentru cineva întreg la minte.

Nu exista nici măcar o încercare ca mişcărde să-mi reflecte personalitatea; niciun imbold de a mă îndemna să-mi simt gesturile, nicio strădanie de a-mi pune sângele sau sufletul în acest proces pentru a-l face natural, inconştient şi inevitabil. Nu mă îndemna să fiu spontan, să-mi ies din carapace, să vorbesc şi să mă comport ca o fiinţă omenească. Tot acest spectacol regretabil funcţiona mecanic, ca o maşină de scris, fără viaţă parcă, eram un cuib de pasăre ridicol întocmai unei reprezentaţii cu clovni.

E de necrezut că asemenea convingeri absurde puteau să mai fie valabile în secolul al XX-lea, totuşi în

urmă cu câţiva ani a fost publicată o cartee despre gesturi – o lucrare întreagă care încerca să-i transforme pe oameni în automate, explicându-le ce gest să facă la fiecare propoziţie, ce să facă cu o mână, cu amândouă, ce amploare să aibă mişcarea, cum să-ţi ţii degetul ş.a.m.d. Am văzut douăzeci de oameni ridicându-se deodată în picioare la cursuri, care citeau cu toţii aceeaşi selecţie oratorică preţioasă dintr-o carte simdară, făcând gesturi identice când rosteau exact aceleaşi cuvinte, dând dovadă de un ridicol notoriu. Erau gesturi artificiale, care trăgeau de timp, de-a dreptul mecanice şi injurioase – fără îndoială că acest subiect i-a nemulţumit pe mulţi. Decanul unui mare colegiu din Massachusetts spunea recent că acolo nu există curs de oratorie, pentru că nu îi găseşte nicio utditate. Am toată compătimirea pentru acel decan.

Nouăzeci la sută din ceea ce a fost scris despre gesticulaţie reprezintă o mare pierdere de vreme, de hârtie şi de cerneală. Orice gest pe care fi înveţi dintr-o carte este nefiresc. Totul trebuie să pornească de la tine, din suflet, din minte, din interesul pentru subiectul respectiv, din dorinţa de a face şi pe altcineva să vadă lucrurile ca tine, din impuls. Singurele gesturi care trebuie făcute sunt cele spontane. Gestul nu este o haină de gală pe care o îmbraci la ocazii festive. Ci exprimarea unei stări interioare. Aşa cum sunt săruturile şi colicii sau râsul şi greaţa.

Gesturde unui om, ca şi periuţa de dinţi, trebuie să fie personale. Şi, cum toţi oamenii sunt diferiţi, gesturde lor sunt, de asemenea, distincte, în funcţie de temperamentul fiecăruia.

Niciodată două persoane nu vor face exact aceleaşi gesturi. Imaginaţi-vă că încercaţi să vorbiţi încet şi sacadat, aşa cum proceda Lincoln, sau entuziast şi îngrijit, ca Douglas. Ar fi de-a dreptul ridicol.

„Lincoln”, conform biografului şi partenerului său de

avocatură, Herndon, „nu gesticula atâta cu mâinile, cât cu capul. Pe acesta îl folosea adesea, mişcându-l dintr-o parte într-alta. Această mişcare avea o semnificaţie atunci când încerca să sublinieze o idee. Uneori era o mişcare bruscă, de parcă l-ar fi trecut un curent electric. Niciodată nu făcea gesturi ample, tăind aerul, aşa cum procedau alţi oratori. El nu voia să creeze efecte de scenă... Pe măsură ce rostea discursul, se simţea tot mai liber, dar şi mai stingher în mişcări. De asta devenea graţios. Avea o naturaleţe perfectă şi o personalitate puternică. Toate acestea îi confereau demnitate. El dispreţuia zorzoanele, parada şi prefăcătoriile sau maimuţărelile... Gestul de a sublinia cu degetul arătător, lung şi osos, al mâinii drepte atunci când încerca să transmită o idee ascultătorilor săi căpăta un sens. Uneori, pentru a-şi exprima bucuria sau plăcerea, ridica ambele mâini, făcând un triunghi de aproape cincizeci de grade, cu palmele sus, de parcă ar fi vrut să îmbrăţişeze spiritul fiinţei iubite. Dacă detesta un subiect – sclavia, de exemplu –, arunca ambele braţe în sus cu pumnii strânşi, lovind aerul, exprimând o ură cu adevărat sublimă. Acesta era unul dintre gesturile sale cele mai eficace şi demonstra hotărârea sa de a combate această nedreptate, de a o distruge pe vecie. Întotdeauna stătea drept, niciodată nu punea un picior înaintea celuilalt şi nu se sprijinea de nimic. Rareori îşi schimba poziţia. Nu se plimba pe scenă, nu vorbea cu emfază. Ca să-şi mai destindă braţele, uneori se apuca de poalele hainei, cu degetul mare în sus, dar lăsându-şi mâna liberă pentru a gesticula”. St. Gaudens l-a imortalizat în această poziţie în statuia din Lincoln Park din Chicago.

Aceasta este metoda lui Lincoln. Theodore Roosevelt era mai viguros, mai aprins, mai activ. I se citeau sentimentele pe chip, strângea pumnii şi exprima tot ce avea de spus prin fiecare fibră a trupului său. Bryan întindea adesea mâna cu palma în afară. Gladstone lovea

cu pumnul în masă sau bătea cu piciorul în podea. Lordul Rosebery ridica braţul drept şi fi aducea înapoi cu putere, gest care crea senzaţia unei forţe ieşite din comun. Dar, mai întâi de toate, această forţă exista chiar în gândurile şi în convingerde vorbitorilor, făcând ca gesturde să fie puternice şi spontane.

Spontaneitate… Viaţă… *Summum bonum* al acţiunii. Burke era extrem de stângaci. Pitt grebla aerul cu braţele „ca un clovn împiedicat”. Sir Henry Irving avea probleme, pentru că şchiopăta cu un picior şi făcea mişcări ciudate. Gesturile lordului Macaulay erau total dizgraţioase. Ca şi cele făcute de Grattan sau de Parnell. „Răspunsul pare a fi”, spunea răposatul lord Curzon de la Universitatea Cambridge într-o cuvântare parlamentară despre elocinţă, „că marii vorbitori din lumea polidea fac gesturi fireşti, iar dacă un orator este ajutat de un fizic plăcut şi de mişcări graţioase, nu contează foarte mult dacă este urât şi stângaci”.

Cu mulţi ani în urmă, l-am auzit pe celebrul Gipsy Smith predicând. Am fost impresonat de elocinţa acestui om pe care-l ascultau atâţia credincioşi creştini. El făcea multe gesturi – exagera chiar –, dar fără să-şi dea seama, aşa cum nu-şi dădea seama de aerul pe care îl respira. Aceasta este soluţia ideală.

Aşa trebuie să gesticulaţi şi voi şi veţi ajunge la această performanţă prin exerciţiu şi prin aplicarea principidor enumerate. Nu pot să vă dau nişte reguli precise pentru gesticulare, întrucât totul depinde de temperamentul vorbitorului, de cât de pregătit e, de entuziasmul lui, de personalitatea sa, de subiectul pe care fi tratează, de public şi de situaţie.

Câteva sugestii care se pot dovedi utile

Iată totuşi câteva sugestii care se pot dovedi utile. Nu repetaţi un gest de prea multe ori, pentru că acesta va deveni monoton. Nu faceţi mişcări scurte, pripite, din cot.

Mişcărde din umăr arată mai bine pe scenă decât cele din cot. Nu vă terminaţi gesturde prea repede. Dacă vă folosiţi arătătorul pentru a vă călăuzi gândul, nu vă temeţi să o faceţi în timp ce rostiţi întreaga frază. Dacă nu procedaţi astfel, veţi face o gravă greşeală, foarte des întâlnită. Lucrurile pe care voiaţi să le subliniaţi vor părea lipsite de importanţă, ideile mărunte luându-le locul.

Atunci când ţineţi un discurs în faţa unui public, faceţi numai gesturi fireşti. Dar când exersaţi, *forţaţi-vă*, dacă trebuie, să şi gesticulaţi. Forţându-vă, veţi fi stimulat să scoateţi la iveală gesturi normale, spontane.

Închideţi cartea. Nu puteţi învăţa să gesticulaţi după nişte reguli dintr-o carte; acestea vin de la sine în timp ce vorbiţi. Impulsul este mai sigur, mai valoros decât orice profesor de pe lumea asta.

Dacă veţi uita tot ce am menţionat despre gesturi şi despre exprimare, amintiţi-vă măcar atât: dacă cineva este foarte pătruns de ceea ce are de spus şi nerăbdător să-şi transmită mesajul, el uită de sine, vorbeşte şi acţionează spontan. Atunci, şi gesturile, şi exprimarea, oricât de nestudiate ar fi, cu siguranţă vor fi mai presus de orice comentariu negativ. Dacă vă îndoiţi de asta, îndreptaţi-vă spre cineva şi trântiţi-l la pământ. Veţi descoperi că atunci când se va ridica în picioare, ceea ce va spune va fi extrem de convingător, o nestemată de elocinţă.

Iată cele mai importante unsprezece cuvinte referitoare la exprimare pe care le-am citit vreodată:

Umpleţi bine butoiul.

Daţi drumul la cep.

Lăsaţi firescul să zburde.

Rezumat

1. Conform experienţelor făcute de specialiştii Institutului de Tehnologie Carnegie, personalitatea se dovedeşte mai importantă pentru reuşita în afaceri decât inteligenţa. Acest lucru e la fel de valabil atât în oratorie,

cât şi în afaceri. Personalitatea este atât de intangibilă, de vagă şi de misterioasă, încât devine aproape imposibd să înveţi pe cineva cum să o cizeleze, dar o parte dintre sugestiile prezentate în acest capitol îl vor ajuta pe vorbitor să se prezinte cât se poate de bine.

2. Nu ţineţi discursuri când sunteţi obosiţi. Odihniţi-vă, reveniţi-vă, adunaţi-vă o rezervă de energie.

3. Mâncaţi frugal înainte de a ţine o conferinţă.

4. Nu vă blocaţi energia. Aceasta creează atracţie. Lumea se adună în jurul vorbitorilor împătimiţi precum gâştele sălbatice.

5. îmbrăcaţi-vă îngrijit. Faptul că ştiţi că sunteţi bine îmbrăcat vă sporeşte încrederea în voi şi respectul de sine. Un vorbitor cu pantalonii lălâi, cu nişte pantofi scâlciaţi, cu un păr nepieptănat, cu un stilou şi un creion atârnând din buzunarul hainei sau cu o geantă urâtă şi îndesată va stârni puţin respect publicului.

6. Zâmbiţi. Veniţi în faţa publicului ca şi cum v-aţi bucura că vă aflaţi acolo. „Buna dispoziţie este contagioasă”, spune profesorul Overstreet. „Dacă ne arătăm interesaţi de public, e posibd ca şi noi să-l interesăm. Chiar înainte de a începe să vorbim, foarte adesea suntem acceptaţi sau respinşi. De aceea, trebuie să avem mare grijă ca atitudinea noastră să trezească o reacţie favorabilă”.

Adunaţi-vă publicul în jur. Acesta este greu de influenţat atunci când e împrăştiat. Un membru al unui grup compact va râde, va aplauda şi va accepta lucruri pe care le-ar putea pune la îndoială sau le-ar putea contesta dacă ar fi singur sau într-o încăpere mare, unde sunt câţiva oameni împrăştiaţi ici şi colo.

8. Dacă vorbiţi unui grup restrâns, adunaţi-l într-o încăpere mică. Nu urcaţi pe scenă. Coborâţi la acelaşi nivel cu cei care ascultă. Discuţia trebuie să fie intimă, neprotocolară, ca o conversaţie.

9. Aerul trebuie să fie curat.

10. Inundaţi sala în lumină. Staţi în aşa fel, încât lumina să vă cadă direct pe faţă, să vi se vadă trăsăturile.

11. Nu vă ascundeţi în spatele mobilelor. împingeţi scaunele şi mesele într-o parte. Îndepărtaţi tot ceea ce poate încărca scena.

12. Dacă aveţi invitaţi pe scenă, alături de voi, în mod sigur aceştia se vor mişca la un moment dat. Cel mai mic gest al unuia dintre ei va capta întreaga atenţie a publicului vostru. Auditoriul nu rezistă ispitei de a se uita la tot ce mişcă, obiect, animal sau persoană; ce rost are să creaţi probleme inutile şi să vă faceţi singuri concurenţă?

8

Cum să începi un discurs

L-am întrebat odată pe dr. Lynn Harold Hough, fost preşedinte al Universităţii Northwestern, care a fost lucrul cel mai important pe care l-a învăţat din lunga sa experienţă de conferenţiar. După ce a stat şi a cugetat un minut, mi-a răspuns: „Să faci o introducere care să capteze atenţia imediat”. El îşi pregătea întotdeauna din timp aproape cuvânt cu cuvânt atât introducerea, cât şi finalul unei cuvântări. John Bright, Gladstone, Webster şi Lincoln procedau la fel. Practic, orice vorbitor de bun-simţ şi cu experienţă procedează aşa.

Este şi cazul începătorului? Rareori. Un asemenea plan ia timp, presupune gândire şi necesită voinţă. Activitatea intelectuală este un procesdifică. Thomas Edison avea un citat din Sir Joshua Reynolds, pe care fi înrămase şi îl pusese pe pereţii fabricdor sale:

Omul e în stare să găsească orice altceva de făcut ca să evite să-şi pună mintea la contribuţie.

Novicele îşi pune, de obicei, toată încrederea în inspiraţia de moment, asumându-şi toate consecinţele.

Pe marginea gropii, cu o sticlă de gin.

E drumul pe care va bâjbâi din plin.

Răposatul Lord Northcliffe reuşise să ajungă de la o leafă amărâtă unul dintre cei mai bogaţi şi mai importanţi magnat ai presei din Imperiul Britanic. El dădea adesea acest citat din Pascal, despre care susţinea că i-a fost de cel mai mare ajutor dintre tot ce a cidt vreodată:

Prevederea înseamnă putere

Acesta este, de altfel, un motto excelent pe care fi puteţi păstra pe birou, mai ales atunci când faceţi planul discursului. Prevedeţi cum veţi începe atunci când mintea este odihnită şi gata să asimdeze orice idee. Prevedeţi ce impresie veţi lăsa la sfârşit – când nu mai vine nimic care să şteargă ce aţi spus.

Încă de pe vremea lui Aristotel, cărţde cu acest subiect împărţeau discursul în trei părfi: introducere, cuprins şi încheiere. Până relativ recent, introducerea a fost şi îşi poate permite să fie o plimbare de plăcere. Vorbitorul aducea informaţii şi distra publicul. Cu o sută de ani în urmă, umplea adesea golul care în prezent este acoperit de ziare, reviste, radio, televiziune, telefon şi cinematograf.

Condiţiile s-au schimbat uluitor. Lumea a fost, practic, refăcuta. Inventide au dat un alt ritm, mai rapid, vieţii noastre, şi asta mai cu seamă în ultima sută de ani, spre deosebire de tot ce s-a întâmplat de la Belshazzar şi Nebuchadnezzar, automobilele, avionul, radioul, televiziunea. Ne mişcăm cu o viteză tot mai mare. Cei care ţin discursuri trebuie să se adapteze acestui ritm nerăbdător al vremurilor noastre. Dacă vreţi să folosiţi o introducere, credeţi-mă că trebuie să fie scurtă, ca un spot publicitar. Cam acesta este tempo-ul publicului modern obişnuit: „Ai ceva de spus? Foarte bine. Spune cât mai repede şi cât mai la obiect. Fără oratorie. Spune-ne repede care sunt faptele şi apoi stai jos”.

Când Woodrow Wfison s-a adresat Congresului American într-o chestiune atât de importantă cum era

ultimatumul asupra submarinelor de război, el şi-a anunţat subiectul şi a trezit atenţia publicului cu doar douăzeci şi trei de cuvinte:

A intervenit ceva în relaţule externe ale ţării noastre şi este de datoria mea să vă informez foarte sincer cum stau lucrurile.

Când Charles Schwab s-a adresat Societăţii Pennsylvania din New York, a trecut direct la subiect de la a doua propopziţie.

Cetăţeanul american actual este preocupat mai cu seamă de următoarea întrebare: Care este motivul crizei economice şi ce se va întâmpla în viitor? Personal, sunt optimist…

Directorul de vânzări de la Compania Naţională a Rezervelor de Stat şi-a început în mod simdar unul dintre discursurde către angajaţii săi. Introducerea cuprindea numai trei fraze; era uşor de urmărit şi în acelaşi timp frazele erau energice şi mobilizatoare:

Voi, cei care primiţi ordine, sunteţi responsabili de fumul care iese pe coşul fabricii. Volumul de fum ieşit pe coş în ultimele două luni de vară nu a întunecat nici măcar atmosfera din jur. Dar odată ce a trecut perioada dificilă şi a început una propice, vă adresăm o doleanţă scurtă şi precisă în această direcţie: vrem mai mult fum.

Dar, oare, vorbitorii fără experienţă reuşesc introduceri la fel de succinte? Majoritatea celor neformaţi şi netalentaţi vor începe într-unul dintre următoarele două moduri – ambele la fel de nepotrivite.

Feriţi-vă de introducerea care cuprinde o aşa-zisă poveste amuzantă

Din motive greu de înţeles, un începător simte că ar trebui să fie amuzant. S-ar putea foarte bine ca din fire să fie serios ca o enciclopedie, total lipsit de umor; totuşi, în momentul în care se ridică să vorbească, îşi imaginează că a devenit dintr-odată spiritual ca Mark Twain. Deci, este

înclinat să înceapă cu o poveste amuzantă, mai ales dacă vorbeşte după cină. Care este efectul? Sunt şanse foarte mari ca istorioara să fie la fel de nedigerabdă ca un dicţionar. Este posibd să nu „aprindă" scânteia. Sau, cum spunea nemuritorul Hamlet, să fie „ciudată, stătută, banală şi inutilă".

Dacă va face câteva gafe de acest gen, mai ales în faţa unui public care a plătit conferinţa, acesta sigur va începe să huiduie şi să strige: „Luaţi-l de acolo". În general, oamenii au înţelegere pentru vorbitor. Aşa încât vor scoate câteva chicoteli la comandă dintr-un sentiment de rudă; în vreme ce în adâncul sufletului îl vor compătimi pe vorbitorul fără umor pentru eşecul său. Nici ei înşişi nu se vor simţi în largul lor.

Nu e aşa că vi s-a întâmplat să fiţi martori la un asemenea fiasco, şi chiar de multe ori?

În universuldifică al discursurdor, nimic nu este mai greu decât să faci publicul să râdă. Umorul e o chestiune complicată. Ţine mai cu seamă de personalitate.

Nu uitaţi: rareori o poveste este cu adevărat amuzantă. Contează însă felul în care este spusă pentru a deveni o reuşită. Nouăzeci şi nouă la sută vor da greş chiar istorisind glumele care l-au făcut celebru pe Mark Twain. Citiţi poveştile pe care le repeta Lincoln prin tavernele din Illinois, pentru care oamenii străbăteau kilometri întregi să le asculte, iar martorii oculari susţin că băştinaşii „se tăvăleau de râs". Citiţi aceste poveşti cu voce tare familiei voastre şi vedeţi dacă le smulgeţi măcar un zâmbet. Iată una dintre povestioarele amuzante care i-au adus un succes răsunător lui Lincoln. De ce n-aţi încerca-o? Evident, în particular – insist, nu în faţa publicului. Un călător întârziat încerca să ajungă acasă pe drumurde nămoloase ale preriilor din Illinois când, dintr-odată, a fost prins de o furtună. Era o beznă de o tăiai cu cuţitul. Ploua cumplit, de parcă se rupseseră norii: tunetul se strecura

printre norii supăraţi ca o explozie cu dinamită. Fulgerele se ţineau lanţ şi copacii căzdeau pe capete. Zgomotul era asurzitor. Dintr-odată, a auzit un zgomot atât de înspăimântător, încât bietul om a căzut în genunchi. Nu s-a apucat să spună ca de obicei, o rugăciune, ci: „O, Doamne”, a suspinat el, „pentru Tine e tot aia. Dă-ne, rogu-Te, ceva mai multă lumină şi ceva mai puţin zgomot!”

S-ar putea să vă număraţi printre norocoşii care au rar întâlnitul har al umorului. Dacă e aşa, trebuie neapărat să-l culdvaţi prin orice mijloace. Veţi fi de trei ori mai bine primit unde veţi vorbi. Dar dacă talentul vostru merge în altă direcţie, e o nesăbuinţă – şi acesta ar trebui să fie socotită o înaltă trădare – să încercaţi să purtaţi mantia lui Chauncey M. Depew.

Dacă îi veţi studia discursurde acestuia, dar şi pe ale lui Lincoln şi Job Edges, probabil că veţi fi uimiţi să constataţi cât de puţine întâmplări amuzante povestesc aceştia, mai ales în introducere. Edwin James CatteU mi-a mărturisit că nu a folosit niciodată o glumă doar de dragul umorului. Vorba de duh trebuie să aibă o logică, să exemplifice un punct de vedere din discurs. Umorul nu trebuie să fie decât glazura de pe tort, crema de ciocolată dintre blaturi, şi nu tortul în sine. Strickland Gillilan, unul dintre conferenţiarii cu cel mai mult umor din Statele Unite, nu spunea niciodată o glumă în primele trei minute ale discursului său. Dacă i se părea o idee bună, nu văd de ce nu ni s-ar părea şi nouă.

Atunci, introducerea trebuie să fie greoaie şi excesiv de solemnă? Deloc. Bine dispuneţi puţin publicul dacă puteţi, făcând o referire la situaţia dată, eventual la un alt vorbitor. Puteţi observa vreo inadvertenţă. Exageraţi-o. Acest gen de umor este de patruzeci de ori mai eficient decât nişte bancuri răsuflate cu mama soacră sau cu capra.

De fapt, pentru a destinde atmosfera, cel mai simplu

este să spuneţi o glumă despre voi înşivă. Descrieţi-vă într-o situaţie penibilă. Aceasta este însăşi esenţa umorului. Eschimoşii râd şi de cel care-şi rupe piciorul. Chinezii hohotesc atunci când un câine cade de la etajul doi şi moare pe loc. Noi suntem ceva mai înţelegători, dar nu-i aşa că râdem de cel care aleargă după pălărie sau alunecă pe o coajă de banană? Aproape oricine poate face un public să râdă. O tehnică eficientă este enumerarea inadvertenţelor sau a calităţilor cuiva, de exemplu, declaraţia unui ziarist care „urăşte copiii, maţele şi democraţii”.

Iată cât de inteligent reuşea Rudyard Kipling să stârnească râsul în introducerile discursurilor sale politice din Anglia. El nu spunea nişte bancuri gata făcute, ci povestea din experienţa sa, punând accentul pe lucrurile caraghioase:

Doamnelor şi domnilor, când eram tânăr şi mă aflam în India, scriam articole despre diverse delicte la ziarul la care mă angajasem.

Era interesant, pentru că aveam ocazia să cunosc falsificatori şi delapidatori, dar şi criminali şi sportivi întreprinzători. (Râsete.) Uneori, după ce asistam la procese, mă duceam să-mi vizitez prietenii în puşcărie, acolo unde îşi ispăşeau pedepsele. (Râsete.) îmi amintesc de unul care a fost condamnat pe viaţă pentru crimă. Era un tip deştept, care vorbea bine şi care mi-a spus povestea vieţii lui. Mi-a zis: „Ascultă-mă pe mine. Când devii escroc, dintr-una într-alta te trezeşti că trebuie să-i vii cuiva de hac ca să reuşeşti să te îndrepţi vreodată”. Acest caz concret corespunde situaţiei actuale a Cabinetului Englez. (Râsete şi ovaţii.)

Iată cum a reuşit William Howard Taft să aducă o nuanţă de umor în discursul de la banchetul anual al inspectorilor Companiei de Asigurări de Viaţă Metropolitan. Partea frumoasă este că are umor şi, în

acelaşi timp, face complimente publicului:

Domnule preşedinte, domnilor angajaţi de la Compania de Asigurări de Viaţă Metropolitan, în urmă cu vreo nouă luni, tocmai mă aflam la mine în oraş şi am ieşit să ascult un discurs care s-a ţinut după cină de către un domn căruia îi tremura vocea când vorbea; el spunea că se consultase cu un prieten cu experienţă în discursuri, care îi spusese că publicul cel mai bun – ştia el din experienţă – îl constituia acela prezent la conferinţele ţinute seara târziu, pentru că acesta era inteligent, educat şi mai puţin încordat. (Râsete şi aplauze.) Tot ceea ce vă pot spune e că acest public aici de faţă este unul dintre cele mai bune din câte am întâlnit vreodată în calitate de vorbitor ce ţine conferinţe seara târziu. Acest lucru va compensa lipsurile mele (Aplauze.) şi cred că această remarcă este în spiritul Companiei de Asigurări de Viaţă. (Aplauze prelungite.)

Nu începeţi cu scuze

O altă gafă pe care o fac începătorii este că încep prin a se scuza. „Nu sunt un mare vorbitor… Nu sunt pregătit să vorbesc… Nu am nimic de spus…”

Să nu faceţi în niciun caz aşa. O poezie a lui Kipling începe aşa: „N-are rost să mergeţi mai departe”. Este exact ceea ce gândeşte publicul când un vorbitor îşi începe astfel discursul. Oricum, dacă nu sunteţi pregătiţi, vom descoperi noi asta şi fără ajutorul vostru. Alţii, în schimb, nu îşi vor da seama. Ce rost are să le atrageţi atenţia? De ce să vă jigniţi publicul, sugerându-i că n-ar fi meritat să vă pregătiţi pentru el sau că îl veţi trata cu ce aţi încropit la repezeală şi vi se pare suficient? Nu, categoric nu. Nu vrem să auzim scuzele voastre. Ne aflăm în sală spre a fi informaţi şi pentru a ni se trezi atenfla. Nu uitaţi: pentru a ni se trezi *atenţia*.

În momentul în care veniţi în faţa unui public, inevitabil i-aţi stârnit atenţia chiar prin prezenţa voastră. Primele cinci secunde nu e greu deloc. Mai dificil este în

următoarele cinci minute. Dacă publicul nu vă mai acordă atenţie, va fi mai greu s-o retreziţi. Deci, începeţi cu ceva interesant încă din prima propoziţie. Nu din a doua, nu din a treia. Din prima. P-R-I-M-A. Prima!

„Cum?" veţi întreba. Recunosc că e destul de greu. Mai ales că trebuie să selectaţi din materialul adunat fără a vă abate de la subiect, pentru că această primă frază contează enorm pentru voi înşivă, pentru public, pentru subiect, pentru ocazia respectivă ş.a.m.d. Totuşi, sperăm ca sugestiile pe care am încercat să vi le dăm şi să le exemplificăm în acest capitol să fie utile şi valoroase.

Stârniţi curiozitatea

9

Iată o introducere folosită de dl Howell Healy într-un discurs ţinut la Penn Atliletic Club din Philadelphia. Vă place? Vă trezeşte interesul imediat?

În urmă cu optzeci şi doi de ani, cam în aceeaşi perioadă a anului, se publica la Londra un volumaş cu o poveste care avea să devină celebră. Mulţi au numit-o „cea mai grozavă cărticică din lume". La apariţia acesteia, prietenii, de cum se întâlneau, se întrebau: „Ai citit-o?" Răspunsul era invariabil: „O, Dumnezeu să-l binecuvânteze. Sigur că am citit-o". În ziua în care a fost publicată, au fost vândute 1.000 de exemplare. În următoarele două săptămâni – 15.000. De atunci se tipăreşte la nesfârşit şi a fost tradusă în toate limbile pământului. Cu câţiva ani înainte, J.P. Morgan a achiziţionat manuscrisul în schimbul unei sume fabuloase; în prezent, acesta se află printre alte comori nepreţuite ale extraordinarei galerii de artă din New York.

Şi care este această carte celebră în toată lumea? *Christmas Carol* (*Poveste de Crăciun*), de Dickens…

Vi se pare o introducere reuşită? V-a trezit atenţia şi interesul? De ce? Nu cumva pentru că v-a stârnit curiozitatea? V-a finut în suspans? Curiozitatea! Oare cine

nu-i cade pradă?

Am văzut în pădure păsări care zburau deasupra mea ca să mă urmărească doar din pură curiozitate. Am cunoscut un vânător care mergea în Alpi şi ademenea caprele negre înfăşurându-se într-un cearşaf şi târându-se pe lângă acestea doar pentru a le stârni curiozitatea. Câinii sunt curioşi. Pisicuţele. Toate animalele, inclusiv *genus homo*. Deci, stârniţi curiozitatea publicului de la prima frază şi i-aţi câştigat atenţia.

Autorul obişnuia să-şi înceapă conferinţa despre aventurile colonelului Thomas Lawrence în Arabia astfel:

Lloyd George spunea că îl consideră pe colonelul Lawrence unul dintre cei mai romantici şi mai pitoreşti eroi ai timpurilor moderne.

Introducerea avea două avantaje. În primul rând, un citat al unei persoane eminente are întotdeauna multă greutate în atragerea atenţiei. În al dodea rând, stârneşte curiozitatea: „De ce romantic?” e întrebarea cea mai firească. Şi „De ce pitoresc?” „N-am mai auzit de el până acum… Ce-a făcut?”

Lowell Thomas îşi începea prelegerea despre colonelul Thomas Lawrence prin următoarea afirmaţie:

Într-o zi mergeam prin Cartierul Creştin din Ierusalim când am cunoscut un om înveşmântat în extraordinarele straie ale unui potentat oriental; avea asupra lui un paloş din aur aşa cum purtau doar urmaşii profetului Mohammed. Numai că el nu arăta deloc a arab.

Avea ochii albaştri, iar ochii arabdor sunt întotdeauna negri sau căprui.

Asta vă stârneşte curiozitatea, nu-i aşa? Vreţi să aflaţi mai multe. Cine era? De ce se dădea drept arab? Ce făcuse? Ce se întâmplase cu el? Studentul care îşi începe discursul cu întrebarea:

Ştiaţi că şi în zilele noastre mai există sclavie în şaptesprezece ţări?

nu numai că vă stârneşte curiozitatea, dar şi şochează. „Sclavie, azi? Şaptesprezece ţări? Pare de necrezut. Care ţări? Unde se află acestea?

Adesea puteţi stârni curiozitatea prezentând un efect a cărui cauză publicul o aşteaptă cu nerăbdare. De exemplu, un student a început cu o afirmaţie izbitoare.

Recent, un membru al legislativului s-a ridicat în timpul unei şedinţe şi a propus o lege prin care se interzicea ca mormolocii să se transforme în broaşte la distanţe mai mici de patru kflometri de şcoli.

Zâmbiţi. Oare vorbitorul glumeşte? Ce absurd! Chiar s-a întâmplat asta?... Da. Vorbitorul a continuat să explice mai departe.

Un articol din *The Saturday Evening Post*, intitulat „Cu gangsterii", începe aşa:

Oare gangsterii sunt cu adevărat bine organizaţi? în general, da. Cum?...

Prin numai unsprezece cuvinte, autorul articolului în cauză îşi enunţa subiectul, spunea ceva despre acesta şi vă stârnea curiozitatea în privinţa felului în care se organizează gangsterii. Foarte veridic. Orice persoană care aspiră să ţină discursuri în public ar trebui să studieze tehnica pe care o utilizează ziariştii pentru a trezi imediat interesul cititorului. Puteţi învăţa mult mai multe de la ziarişti asupra felului în care trebuie făcută o introducere decât studiind colecţii întregi de discursuri tipărite.

De ce n-aţi începe cu o poveste?

În mod special, ne place să auzim un vorbitor care povesteşte ceva din propria experienţă. Russell E. Conwell a ţinut conferinţa cu titlul *Acres of Diamonds* (*Hectare de diamante*) de peste şase mii de ori şi a câştigat un milion de dolari. Oare cum începe acest extrem de popular discurs?

În 18 70, am mers la râul Tigris. Am angajat o

călăuză la Bagdad pentru a ne conduce în Persepolis, Ninive şi Babdon…

Iată, aşadar, cum a început cu o poveste. Atrage atenţia. O asemenea introducere dă greş foarte rar. E dinamică. O urmărim. Suntem curioşi să aflăm ce se întâmplă.

Sugestia de a începe discursul cu o poveste a fost prezentată şi la începutul Capitolului III al acestei cărţi.

Iată câteva fraze de început selectate din două articole apărute în acelaşi număr din *The Saturday Evening Post*:

1. Un pocnet de revolver a destrămat tăcerea.

2. Un incident nesemnificativ în sine, dar deloc neînsemnat în ce priveşte consecinţele sale posibile, s-a petrecut la Hotelul Montview din Denver în prima săptămână a lunii iulie. Acest eveniment i-a trezit curiozitatea lui Goebel, directorul, care i l-a povestit lui Steve Faraday, proprietarul altor şase hoteluri Faraday, atunci când Steve şi-a făcut inspecţia obişnuită la mijlocul verii.

Observaţi că în aceste introduceri se întâmpla ceva. Vă stârnesc curiozitatea, vreţi să citiţi mai departe, vreţi să ştiţi mai multe, vreţi să ştiţi despre ce e vorba.

Chiar şi începătorul cel mai lipsit de experienţă poate adesea să facă o introducere reuşită dacă foloseşte tehnica povestirii şi ne stârneşte curiozitatea.

Începeţi cu un exemplu tipic

Pentru publicul obişnuit, este complicat să asculte prea multă vreme nişte afirmaţii abstracte. Exemplele sunt mult mai uşor de urmărit. De ce n-aţi începe cu aşa ceva? Ştiu că vorbitorii se lasă greu convinşi. Am încercat de atâtea ori. Au impresia că trebuie să înceapă cu câteva afirmaţii de ordin general. Nicidecum. Începeţi cu un exemplu. Stârniţi interesul. Continuaţi apoi cu nişte remarci generale. Dacă vreţi să vedeţi cum arată această

tehnică, reveniţi la începutul Capitolului VI.

Ce tehnică am folosit în introducerea capitolului pe care fi citiţi chiar acum?

Folosiţi un obiect

9

Modalitatea cea mai uşoară din lume pentru a atrage cuiva atenţia este prezentarea unui obiect. Până şi sălbaticii sau bolnavii mintali, copiii din leagăn ori maimuţele dintr-o cuşcă şi câinii de pe stradă se lasă ademeniţi de asemenea stimuli. Puteţi folosi un astfel de obiect chiar şi în faţa celui mai select public. De exemplu, dl S.S. Ellis din Philadelphia şi-a început discursul ţinând o monedă între degete. Evident, toată lumea s-a uitat la el. Apoi, a întrebat: „Oare a găsit vreunul dintre dumneavoastră o asemenea monedă pe stradă vreodată? Se spune că norocosul găsitor va primi un teren gratuit într-o zonă intravilană. E suficient să sune şi să arate moneda…” DI Ellis a continuat prin a condamna aceste practici înşelătoare şi lipsite de etică.

Puneţi o întrebare

9

Introducerea domnului Ellis mai are o trăsătură importantă. Începe printr-o întrebare, determină publicul să gândească, să coopereze. Observaţi că articolul despre gangsteri, din *The Saturday Evening Post*, începe cu două întrebări: „Oare gangsterii sunt cu adevărat bine organizaţi?… Cum?” Folosirea acestor întrebări-cheie este una dintre modalităţile cele mai simple şi mai sigure de a pătrunde în mintea publicului. Când orice alte metode par fără folos, puteţi oricând apela la acest sistem.

De ce n-aţi parafraza o întrebare pusă de o persoană celebră?

Cuvintele unei persoane celebre despre gangsteri stârnesc întotdeauna atenţia prin forţa lor; deci, un citat potrivit este una dintre cele mai bune căi de lansare a unui

discurs. Vă place următoarea introducere a unei discuţii referitoare la succesul în afaceri?

„Lumea oferă mari premii în bani şi onoruri pentru un lucru în mod special”, spune Elbert Hubbard. „Acesta se numeşte iniţiativă.

Ce este iniţiativa? Vă spun eu: să faci ceea ce trebuie fără să ţi se spună”.

Ca pasaj de început, acest sistem are câteva trăsături lăudabile. Prima frază stârneşte curiozitatea. Vrem să auzim mai mult. Dacă vorbitorul face o pauză abil gândită după cuvintele „Elbert Hubbard”, el sporeşte suspansul. Ne întrebăm: oare ce răsplăteşte omul pe lumea asta? Repede. Spuneţi. S-ar putea să nu fim de acord, dar măcar să vă ştim părerea… Cea de-a doua propoziţie trece direct la subiect. Cea de-a treia întrebare invită publicul să înceapă o discuţie, să gândească, să coopereze. Publicului îi place să fie activ. La nebunie chiar. Cea de-a patra propoziţie defineşte iniţiativa… După această introducere, vorbitorul continuă cu o poveste care ilustrează această calitate. În privinţa structurării, Agenţia Moody i-ar acorda nota *zece plus*.

Legaţi subiectul vostru de interesele vitale ale publicului începeţi pe o notă care să atingă direct interesele personale ale publicului. Aceasta este maniera ideală de a începe. Pentru că stârneşte atenţia. Întotdeauna ne interesează acele lucruri care ne afectează personal.

Dar asta este o chestiune doar de bun-simţ, nu-i aşa? Totuşi, rareori aceasta devine tehnică. De exemplu, am auzit un vorbitor care şi-a început discursul cu o frază despre necesitatea unui consult medical periodic. Şi cum a făcut-o? Povestind istoria Institutului de Prelungire a Vieţii, cum este organizat acesta şi cu ce se ocupă. Absurd. Publicul n-avea nici cea mai vagă idee despre povestea asta şi nu era deloc interesat despre felul în care au fost

puse bazele unui institut; în schimb este veşnic interesat de propria lui persoană.

De ce n-am recunoaşte această realitate fundamentală? De ce n-am arăta în ce măsură această companie de asigurări este vitală pentru interesele publicului? De ce n-am începe cam aşa: „Ştiţi care este speranţa de viaţă conform datelor companidor de asigurări? Speranţa de viaţă, aşa cum se exprimă statisticienii, reprezintă două treimi din diferenţa dintre vârsta actuală şi optzeci de ani. De exemplu, dacă aveţi treizeci şi cinci de ani în prezent, diferenţa dintre vârsta actuală şi optzeci de ani este de patruzeci şi cinci de ani. Speranţa de viaţă constituie două treimi din această cifră, deci încă treizeci de ani... Este suficient? Nu, nu. Cu toţii ne dorim să trăim mult. Totuşi, aceste tabele se bazează pe milioane de date exacte. Şi atunci, am putea spera să depăşim aceste cifre? Da, dacă ne vom lua precauţiile necesare; dar pentru asta primul pas este să facem un control medical complet...”

După ce am explicat în amănunt necesitatea unui control medical, publicul ar putea deveni interesat de companiile care oferă asemenea servicii. Dar dacă vom începe să vorbim despre companie într-o manieră impersonală, va fi un dezastru! E un gest sinucigaş!

Alt exemplu: am auzit cum şi-a început un student discursul despre necesitatea ocrotirii pădurilor. El a spus cam aşa: „Noi, ca americani, ar trebui să fim mândri de resursele noastre naturale...” După această frază a încercat să demonstreze cum irosim lemnul fără să ne gândim câtuşi de puţin. Dar începutul era prost, mult prea general, mult prea vag. N-a reuşit să ne facă să considerăm subiectul vital. În public se afla şi un editor. Distrugerea pădurilor ar fi însemnat o catastrofă pentru afacerile sale. Era şi un bancher; şi l-ar fi afectat, pentru că lipsa lemnului ar influenţa prosperitatea generală...

ş.a.m.d. De ce n-am începe spunând: „Subiectul la care am să mă refer vă afectează afacerile, d-le Appleby. Dar şi pe ale dumneavoastră, d-le Saul. De fapt, va afecta în oarecare măsură şi preţul alimentelor, şi al chiriei. Deci, se repercutează asupra binelui şi a prosperităţii noastre, a tuturor”.

Este, oare, exagerată importanţa ocrotirii pădurilor? Nu. Nu cred. Trebuie doar să ne supunem sfatului lui Elbert Hubbard: „Faceţi o prezentare amplă şi plasaţi ceea ce vă interesează într-un loc care să trezească atenţia”.

Efectul întâmplărilor şocante

„Un articol valoros dintr-o revistă”, spunea S.S. McClure, fondatorul unui important periodic, „conţine întâmplări şocante”.

Acestea ne trezesc din visare, ne stârnesc interesul şi atenţia. Iată câteva exemple: dl N.D. Ballantine din Baltimore şi-a început cuvântarea despre *The Marvels of Radio* (*Minunile radioului*) prin următoarea afirmaţie:

Vă daţi seama că zgomotul făcut de o muscă pe un geam la New York poate fi transmis prin unde radio tocmai în zona Africii Centrale, unde se aude mai ceva decât cascada Niagara?

DI Harry G. Jones, preşedinte al Companiei Harry G. Jones din New York, şi-a început discursul despre delincventă (*Criminal Situation*) cu următoarele cuvinte:

„Cei care se ocupă de dreptul penal”, declară William Howard Taft, pe vremea aceea preşedintele Curţii Supreme de Justiţie a Statelor Unite, „sunt o ruşine pentru lumea civilizată”.

Această afirmaţie are dublul avantaj că nu este numai o introducere şocantă, ci şi un citat dintr-o adevărată autoritate în Drept.

DI Paul Gibbons, fost preşedinte al Clubului Optimist din Philadelphia, şi-a început cuvântarea despre crimă rostind aceste afirmaţii extrem de incitante:

Poporul american are cei mai mulţi criminali din lume. Oricât de uluitoare ar părea, această afirmaţie este reală. Cleveland şi Ohio au de şase ori mai mulţi criminali decât Londra, de o sută şaptezeci de ori mai mulţi hoţi în raport cu populaţia, tot comparativ cu Londra.

Mai mulţi oameni sunt jefuiţi anual sau atacaţi cu intenţia de a fi tâlhăriţi în Cleveland decât în Anglia, Scoţia şi Ţara Galilor la un loc.

Mai mulţi oameni sunt ucişi anual la St. Louis decât în Anglia şi Ţara Gafilor. La New York sunt mai mulţi criminali decât în Franţa, în Germania, în Italia sau în Marea Britanie. Tristul adevăr este că aceşti răufăcători nu sunt pedepsiţi. Atunci când comiţi o crimă, posibilitatea de a fi executat pentru omor este de sub unu la sută. Ca cetăţean paşnic, ai de zece ori mai multe şanse de a muri de cancer decât de a fi spânzurat în cazul în care ai împuşca pe cineva.

Introducerea a fost un succes, pentru că dl Gibbons a înzestrat cuvintele cu forţă şi sinceritate. Le-a dat viaţă. Le-a făcut să respire. Am auzit şi alţi studenţi începând un discurs despre crimă cu exemple similare. Cu toate acestea, s-au dovedit nişte introduceri mediocre. De ce? Din pricina cuvintelor. A cuvintelor şi iar a cuvintelor. Tehnica lor de structurare a introducerii era fără cusur, dar lipsită de entuziasm, diminuând efectul cuvintelor.

Valoarea unei introduceri aparent întâmplătoare

Vă place următoarea introducere? De ce? Mary E. Richmond se adresează prin discursul său adunării Ligii Femeilor cu Drept de Vot din New York cu câteva zile înainte de apariţia legii împotriva căsătoriei copidor:

Ieri, când trenul trecea printr-un oraş nu departe de aici, mi-am amintit de o nuntă care avusese loc acolo cu câţiva ani în urmă. Pentru că multe căsătorii din acest stat au fost făcute în pripă, s-au dovedit la fel de dezastruoase ca şi aceea despre care voi vorbi.

Pe 12 decembrie, o liceană de cincisprezece ani din acel oraş a cunoscut un boboc care abia împlinise vârsta majoratului şi era student în primul an. Pe 15 decembrie, la doar trei zile, şi-au procurat un act de căsătorie, jurând că fata are optsprezece ani şi deci se puteau căsători fără consimţământul părinţilor. După ce au plecat de la ofiţerul stării civile cu actul în mână, s-au dus la un preot (fata era catolică). Numai că acesta a refuzat să-i căsătorească. Probabil că de la acest preot a aflat şi mama fetei veşti despre tentativa căsătoriei. Însă înainte de a o găsi pe fiica ei, un reprezentant al legii îi căsătorise deja pe cei doi. După care mirele şi-a dus mireasa la hotel, unde au rămas două zile şi două nopţi, apoi a părăsit-o şi n-a mai acceptat-o niciodată.

Mie, personal, îmi place foarte mult această introducere. Prima frază este excelentă. Dă o senzaţie de amintire interesantă care merită povestită. De abia aşteptăm detalide. Ne pregătim să ascultăm o poveste de interes general. În plus, pare foarte firească. Nu seamănă cu un studiu de caz, nu e nimic protocolar sau contrafăcut... „Ieri, când trenul trecea printr-un oraş nu departe de aici, mi-am amintit de o nuntă care avusese loc acolo cu câţiva ani în urmă”. Totul sună firesc, spontan, omenesc. Ca şi cum cineva ar povesti altcuiva ceva interesant. Publicului îi plac astfel de întâmplări. O povestire prea elaborată l-ar putea intimida, una ce pare pregătită în mod special poate ascunde mici răutăţi. Publicul doreşte artă pură, nu ostentativă.

Rezumat

1. Introducerea unui discurs este dificil de făcut. În acelaşi timp, introducerea are o importanţă capitală, pentru că mintea publicului este odihnită şi relativ uşor de impresionat. Introducerea are o pondere mult prea mare pentru a fi lăsată la întâmplare; trebuie lucrată cu grijă dinainte.

2. Introducerea trebuie să fie scurtă, să fie trasată doar printr-o frază sau două. Uneori poate lipsi cu desăvârşire. Intraţi direct în subiect folosind cât mai puţine cuvinte. Nimeni nu va avea obiecţii.

3. Începătorii sun tentaţi să spună mai întâi o poveste amuzantă sau să se scuze. Ambele soluţii sunt, în general, nepotrivite. Foarte puţini oameni – foarte, foarte, foarte puţini – pot spune un banc obţinând succesul scontat. De obicei, încercarea face ca publicul să se simtă jenat, în loc să se amuze. Anecdotele trebuie să aibă legătură cu subiectul, să nu fie spuse doar de dragul de a spune ceva. Umorul trebuie să fie glazura tortului, şi nu tortul în sine… Nu vă cereţi niciodată scuze, acestea vor fi interpretate ca o insultă adusă publicului, care se va plictisi. Treceţi direct la ceea ce aveţi de spus. Exprimaţi-vă repede şi staţi jos.

4. Un vorbitor poate câştiga imediat atenţia publicului prin:

a. Stârnirea curiozităţii (exemplu: relatarea despre cartea

Christmas Carol, de Dickens).

b. Istorisirea unei poveşti de interes general (exemplu: conferinţa *Acres of Diamonds*).

c. Începeţi printr-un exemplu tipic (vezi introducerea Capitolului VI din această carte).

d. Folosirea unui obiect (exemplu: moneda ca simbol al recompensei).

e. Puneţi o întrebare (de exemplu: „A găsit vreodată cineva o asemenea monedă pe stradă?”).

f. Rostiţi un citat celebru (de exemplu: Hubbard despre importanţa iniţiativei).

g. Arătaţi cum subiectul propus afectează în mod direct interesele vitale ale publicului (de exemplu: „Speranţa de viaţă reprezintă două treimi din diferenţa dintre vârsta actuală şi cea de optzeci de ani. Puteţi să vă sporiţi şansele de viaţă printr-un control medical

periodic”).

h. Începeţi prin a povesti întâmplări şocante (de exemplu: „Poporul american are cei mai mulţi criminali din lumea civilizata”).

5. Introducerea nu trebuie să fie prea protocolară. Nu o încorsetaţi. Trebuie să pară liberă, întâmplătoare, inevitabilă. Acest lucru se poate obţine referindu-vă la o întâmplare sau la un loc familiar pentru cei din public (de exemplu: „Ieri, când trenul trecea printr-un oraş nu departe de aici, mi-am amintit…”).

9

Cum să închei un discurs

Sunteţi interesaţi să aflaţi când va ieşi cel mai uşor la iveală lipsa de experienţă, de pregătire, de adaptare sau de abilitate a celui care rosteşte un discurs? În introducere şi în încheiere. În teatru există o vorbă care, evident, se referă la actori şi care sună cam aşa: „Îi vom cunoaşte bine prin felul în care intră şi după cum ies din scenă”.

Introducerea şi finalul sunt lucrurile cele mai complicate în aproape orice activitate pe care încercăm să o stăpânim. De exemplu: când e vorba de o funcţie, nu e cel mai greu să ne facem intrarea, şi mai ales ieşirea? La un examen, nu e tot atât de complicat să abordăm problema, pe cât să o încheiem cu succes?

Încheierea reprezintă punctul cu cea mai mare importanţă strategică într-un discurs; ceea ce spui la sfârşit, ultimele cuvinte, răsună în urechea celor care le ascultă – şi probabil că vor fi cel mai greu de uitat. Începătorii însă rareori înţeleg importanţa acestui avantaj. De multe ori încheierile lor lasă de dorit.

Care este greşeala cea mai des întâlnită? Să discutăm câteva dintre acestea şi să căutăm un remediu. Mai întâi, ar fi cei care termină aşa: „Cam asta este tot ce am avut să vă spun despre acest subiect, aşa încât am să mă opresc”. Aceasta nu este o încheiere, ci este o greşeală.

Miroase a amatorism. E aproape de neiertat. Dacă numai atât aţi avut de zis, de ce nu încheiaţi frumos, rotund, de ce nu vă opriţi atunci, fără să mai spuneţi că trebuie să vă opriţi? Procedaţi astfel şi lăsaţi publicul să judece dacă asta este tot ce aţi avut de relatat.

Apoi, există şi vorbitorii care spun tot ce au de spus şi nu mai ştiu să se oprească. Cred că Josh Billings îi sfătuia pe oameni să apuce taurul de coadă şi nu de coarne, pentru că le va fi mai uşor să îi dea drumul. Vorbitorul apucă taurul de extremităţile frontale, se străduieşte pe cât poate să se despartă de acesta, dar nu reuşeşte nici pe departe. Aşa încât ajunge să se învârtească în cerc, spunând mereu acelaşi lucru, repetându-se şi lăsând o impresie proastă…

Remediul? Finalul trebuie să fie plănuit, nu-i aşa? Oare este înţelept să-l concepi în faţa publicului, atunci când eşti sub tensiune şi trebuie să te concentrezi asupra a ceea ce ai de spus? Sau bunul-simţ te îndeamnă s-o faci în linişte şi calm dinainte?

Chiar şi unor oratori desăvârşiţi ca Webster, Bright, Gladstone, care stăpâneau perfect limba engleză, li se părea normal să îşi pregătească încheierea şi să o memoreze.

Începătorul, dacă le va călca pe urme, nu va regreta. El trebuie să ştie foarte precis cum îşi va încheia discursul. Trebuie să repete finalul de câteva ori, nu neapărat folosind aceleaşi fraze de fiecare dată, dar exprimându-şi gândurile în cuvinte. O improvizaţie trebuie uneori să fie modificată, scurtată, pentru a nu duce la un deznodământ neprevăzut, fiind nevoie să se creeze o armonie cu reacţiile publicului; înţelept este să existe chiar două-trei forme de încheiere pregătite dinainte. Dacă nu se potriveşte una dintre variante, folosiţi alta.

Unii vorbitori nici nu mai ajung la final. Pe la jumătatea drumului încep să tragă din greu, ca un motor

care a rămas fără benzină. După câteva încercări disperate, motorul nu mai porneşte sub nicio formă. Sigur că într-un asemenea caz trebuie o pregătire mai temeinică şi se impune mai mult exerciţiu – e nevoie de mai multă benzină în rezervor.

Mulţi începători se opresc brusc. Încheierea este lipsită de coerenţa. Deci, ratată. Mai exact, ei nu ştiu să-şi încheie discursul. Se opresc brusc. Efectul este extrem de neplăcut şi trădează amatorismul. Ca şi cum un prieten prezent la o întâlnire mondenă se opreşte deodată în timpul unei conversaţii şi iese din încăpere fără ca măcar să-şi ia la revedere.

Până şi un vorbitor de talia lui Lincoln a făcut o asemenea greşeală în ciorna iniţială a primului discurs inaugural. Expunerea urma să fie prezentată într-o perioadă tensionată. Norii negri ai unei furtuni de disensiuni şi de ură se adunaseră deja deasupra publicului. Câteva săptămâni mai târziu, un adevărat ciclon se abătea distrugător asupra naţiunii. Când Lincoln şi-a încheiat discursul către cei din Sud a vrut să spună cam aşa:

Dragii mei compatrioţi nemulţumiţi, în mâinile voastre, şi nu în ale mele, stă rezolvarea imediată a Războiului Civd. Nu guvernul va fi cel ce vă va înfrunta. Conflictul nu poate exista decât dacă voi sunteţi agresorii. Voi n-aţi jurat în faţa cerului că veţi distruge guvernul, în vreme ce eu am promis solemn să-l apăr, să-l ocrotesc şi să-l protejez. Voi puteţi să renunţaţi la atac, dar eu nu pot să nu-l apăr. Întrebarea solemnă „Oare va fi pace sau sabia va fi scoasă din teacă?” vi se adresează vouă, şi nu mie.

El a prezentat discursul de mai sus ministrului Seward. Acesta a subliniat, aşa cum era şi firesc, faptul că finalul era prea direct, prea tăios şi prea provocator. Aşa încât Seward, personal, a încercat să-l reformuleze. De fapt, a scris chiar două variante. Lincoln a acceptat-o doar pe una, pe care a şi folosit-o cu mici modificări, în locul

ultimelor trei propoziţii din încheierea lui infţială. Rezultatul a fost că discursul inaugural nu mai era provocator şi tăios, ci prietenos, de o elocinţă pură, superb şi poetic:

Îmi pare rău că trebuie să închei, căci nu suntem duşmani, ci prieteni. Nu trebuie să fim duşmani. Chiar dacă patimde ne-au cuprins, nu trebuie să dispară afecţiunea. Acordurile sfinte ale memoriei ce ne amintesc de câmpurile de luptă şi de mormântul fiecărui patriot în parte, dar şi de toate sufletele vii vor vorbi, în cele din urmă, aceeaşi limbă atunci când vom fi din nou uniţi, căci, cu siguranţă, aşa va fi, prin îngerul firii noastre.

Cum poate un începător să transmită un *sentiment* prin intermediul unei încheieri? Prin nişte reguli mecanice?

Nu. Este o chestiune la fel de delicată precum cultura însăşi. E vorba despre simţire şi chiar despre intuiţie. Dacă un vorbitor nu *simte* armonia, cum ar putea spera s-o redea?

Oricum, acest *sentiment* trebuie cultivat. Experienţa trebuie căpătată în urma studierii modalităţilor prin care au reuşit alţi vorbitori. Iată un exemplu al unei încheieri făcute de prinţul Ţării Galilor la Empire Club din Toronto:

Mă tem, domnilor, că am renunţat la imparţialitatea mea vorbind prea mult despre mine. Dar voiam să vă spun, având în vedere că sunteţi publicul cel mai numeros în faţa căruia am avut prilejul să vorbesc în Canada, ce simt referitor la poziţia mea şi la răspunderea care derivă de aici. Vă asigur că întotdeauna voi încerca să îmi respect marea răspundere pentru a vă merita încrederea.

Până şi un orb care ar asculta acest discurs ar *simţi* că s-a încheiat. Nu rămâne nimic în aer, nimic atârnând. Nu pare neterminat. Este rotund şi încheiat.

Celebrul dr. Harry Emerson Fosdick a vorbit la Catedrala Sf. Petru din Geneva în duminica de după

deschiderea celei de-a şasea adunări a Ligă Naţiundor. Iată ce a ales pentru textul său: „Cel ce va ridica spada de spadă va pieri”. Observaţi cât de frumos şi de măreţ şi-a încheiat predica:

Nu putem să-l împăcăm pe Iisus Cristos cu războiul – aceasta este esenţa problemei. Aceasta este provocarea căreia trebuie să-i face faţă noi, creştinii. Războiul reprezintă cel mai mare şi mai cumplit păcat social care năpăstuieşte omenirea; este profund şi iremediabil necreştinesc; ca metodă şi efect, înseamnă tot ceea ce Iisus n-a vrut şi nimic din ceea ce şi-a dorit. Constituie cea mai flagrantă negare a doctrinelor creştine atât în privinţa Domnului, cât şi a omului. Nici măcar ateii cei mai inveteraţi nu au reuşit să facă un asemenea rău. Firesc ar fi, nu-i aşa, ca Biserica creştină să se preocupe de această chestiune morală a vremurilor actuale şi să se ridice ca pe vremea strămoşdor noştri împotriva păgânilor lumii în care trăim, refuzând să sprijine statele beligerante, punând împărăfla Domnului mai presus de naţionalism şi îndemnând la pace. Aceasta n-ar fi o negare a patriotismului, ci apoteoza sa.

De aceea, ca american, sub acest înalt şi primitor acoperiş, nu pot vorbi în numele guvernului, ci ca american şi creştin vorbesc în numele milioanelor de concetăţeni care doresc spiritul lui Dumnezeu în care credem, pentru care ne rugăm şi fără de care regretăm amarnic că n-am cunoscut reuşita meritată. Ne străduim în multe feluri pentru un unic ţel – o lume a păcii. Nicicând n-a existat un scop mai nobd. Alternativă este o catastrofă îngrozitoare pentru omenire.

Precum legea gravitaţiei în plan fizic, legea lui Dumnezeu în plan moral nu poate fi una strâmbă pentru niciuna dintre naţiuni: „Cel ce va ridica spada de spadă va pieri”.

Această colecţie de încheieri de discursuri n-ar fi

completă fără tonul maiestuos şi melodios ca o orgă al finalului discursului inaugural al lui Lincoln. Răposatul Earl Curzon din Keddleston, rector al Universităţii Oxford, declara că această selecţie este „printre cele mai glorioase şi mai mari comori ale omenim... aur pur de elocinţă omenească, ba nu, aproape divină”:

Sperăm din tot sufletul şi adesea ne rugăm ca acest cumplit conflict să se termine mai repede. Dar dacă Domnul va voi ca războiul să continue până ce totul va fi distrus, iar truda de două sute cincizeci de ani încoace a sărmanului să fie zadarnică, şi fiecare strop de sânge căzut să fie răzbunat cu o nouă lovitură de sabie, aşa cum s-a spus în urmă cu trei sute de ani, tot trebuie spus că „Judecata Domnului e dreaptă şi adevărată”.

Fără răutate faţă de nimeni; cu rudă faţă de toţi; cu fermitate în dreptate, aşa cum ne lasă Dumnezeu să ne luptăm pentru a sfârşi ce am început; să alinăm rânde naţiunii, să ne gândim la cel ce suferă în bătălie, dar şi la văduva ori la orfanul său – să facem tot ce ne stă în putinţă pentru o pace lungă care să se aştearnă între noi şi între toate popoarele.

Tocmai aţi citit ceea ce după părerea mea este cea mai frumoasă încheiere a unui discurs din câte au rostit vreodată muritorii... Sunteţi de acord? Căci unde, în întreaga istorie a discursului, veţi găsi mai multă omenie, mai multă iubire şi înţelegere?

„Pe cât era de nobd discursul de la Gettysburg”, spune William E. Barton în *Life of Abraham Lincoln* (*Viaţa lui Abraham Lincoln*), „pe atât era de înălţător... E cel mai frumos discurs al lui Abraham Lincoln, cuprinzând întreaga sa forţă intelectuală şi spirituală în apogeul ei”.

„Era ca un poem sacru”, scria Carl Schurz. „Niciun preşedinte american nu s-a mai adresat vreodată astfel poporului său. America n-a mai avut un preşedinte care să fi găsit nişte vorbe atât de profunde şi din tot sufletul”.

Dar nu va fi nevoie să ţineţi discursuri nemuritoare ca preşedintele la Washington sau ca primul-ministru la Ottawa sau Canberra. Problema voastră va fi, probabil, să încheiaţi un discurs simplu în faţa unor asistenţi sociali, de exemplu. Cum o veţi face? Să analizăm puţin. Să vedem dacă nu putem găsi nişte soluţii utile.

Rezumaţi-vă punctele de vedere

Chiar şi într-un discurs scurt de trei până la cinci minute, vorbitorul se poate referi la suficient de multe lucruri, încât publicul să rămână puţin în ceaţă în privinţa punctelor principale. Totuşi, puţini vorbitori îşi dau seama de asta. Ei cred în mod greşit că aceste puncte care sunt foarte clare în mintea lor sunt percepute la fel şi de către public. Nu e deloc aşa. Vorbitorul şi-a analizat ideile de ceva vreme încoace. În schimb, punctele sale de vedere pot fi perfect noi pentru public; acestea dau năvala peste cei din sală ca o ploaie de gloanţe. Unii s-ar putea să rămână cu ceva, dar majoritatea vor fi cuprinşi de o stare de confuzie. Publicul, ca şi Iago, mai mult ca sigur că „îşi vor aminti o grămadă de lucruri, dar nimic precis”.

Un politician irlandez anonim pare-se că a dat această reţetă pentru orice discurs: „Mai întâi, spuneţi-le ce aveţi de gând să le spuneţi. După care chiar le spuneţi; iar apoi spuneţi-le ceea ce abia le-aţi spus”. Nu este rău deloc, să ştiţi. De fapt, chiar e un sfat bun: „apoi spuneţi-le ceea ce abia le-aţi spus”. Bineînţeles, pe scurt, în grabă – o simplă subliniere, un rezumat.

Iată un bun exemplu. Vorbitorul era impiegat de mişcare şi lucra la căile ferate din Chicago:

Pe scurt, domnilor, din proprie experienţă, cu acest sistem care a fost deja experimentat în est, vest şi nord, aplicând nişte principii operaţionale sănătoase şi demonstrând că se pot face şi economii de-a lungul unui an, pentru că sunt evitate accidentele, toate acestea mă determină să recunosc cinstit şi fără echivoc că merită să

recomand acest nou tip de instalaţie şi filialelor noastre din sud.

Aţi văzut ce a făcut? Aveţi totul în faţa ochilor şi simţiţi situaţia fără să fi auzit restul discursului. El a rezumat în câteva fraze, în şaizeci şi şase de cuvinte, practic toate punctele discursului său.

Nu vi se pare că un asemenea rezumat ajută? Dacă da, însuşiţi-vă această tehnică.

Îndemnul la fapte încheierea tocmai citată este o excelentă ilustrare a unui final care te îndeamnă la fapte. Vorbitorul dorea să obţină ceva: să fie instalat acelaşi sistem şi la filialele din sud. El şi-a bazat apelul pe ideea de economisire de bani şi de evitare a accidentelor. Vorbitorul dorea acţiune şi a obţinut-o. Acesta nu mai era un simplu exerciţiu de vorbire, ci un discurs ţinut în faţa comitetului director al căilor ferate şi asigura instalarea unui sistem nou de funcţionare.

Un compliment sincer, succint

Marele stat Pennsylvania ar trebui să fie un deschizător de drumuri al zilei de mâine. Pennsylvania – marele producător de fier şi de oţel care deţine cea mai mare companie de căi ferate din lume şi este al tredea ca importanţă agricolă – reprezintă cheia de boltă a lumii afacerilor. Nicicând nu o aştepta un viitor mai luminos, nicicând n-a avut şanse mai mari de a fi un lider strălucit.

Prin aceste cuvinte, Charles Schwab şi-a încheiat cuvântarea ţinută în faţa Societăţii Pennsylvania din New York. El şi-a lăsat publicul încântat, fericit şi optimist. Acesta este un admirabd mod de a încheia un discurs. Dar pentru a fi eficient, trebuie să fie şi sincer. Fără linguşeli grosolane, fără exagerări. Acest de de încheiere, dacă nu sună sincer, va suna fals. Foarte fals. Şi ca orice monedă falsă, nu va fi acceptat.

O încheiere cu umor

George Cohan spunea: „Întotdeauna lăsaţi-i râzând

când vă luaţi la revedere”. Dacă aveţi capacitatea să o faceţi şi aveţi şi cu ce, foarte bine. Dar cum? Vorba lui Hamlet, asta e întrebarea. Fiecare trebuie s-o facă în felul său specific. De exemplu, nu te aştepţi ca Lloyd George să se despartă de nişte metodişti râzând, mai ales când tocmai le-a vorbit despre un subiect foarte solemn, respectiv cel al mormântului lui John Wesley. Şi iată totuşi cât de inteligent s-a descurcat. Observaţi, de asemenea, cât de curgător şi frumos şi-a încheiat discursul:

Mă bucur că v-aţi apucat să reparaţi acest mormânt, pentru că merită toată cinstea. John Wesley a fost un om care a urât neglijenţa şi murdăria. De altfel, cred că el însuşi a afirmat: „Fie ca nimeni să nu vadă vreodată un metodist în zdrenţe”. Datorită lui, azi nu vedem aşa ceva. (Râsete.) Ar fi o cruntă nedreptate să-i lăsăm mormântul neîngrijit. Mai fined minte ce i-a spus unei fete din Derbyshire care a alergat la uşă atunci când l-a văzut trecând şi a strigat: „Dumnezeu să vă binecuvânteze, d-le Wesley”? „Tânără domniţă”, i-a răspuns el, „binecuvântarea ar fi mai mare dacă şorţul şi chipul ţi-ar fi curate”. (Râsete.) Aceasta era părerea lui despre neglijenţă. Nu-i lăsaţi mormântul la întâmplare. De-ar fi să treacă pe acolo, asta l-ar mâhni cel mai tare. Aveţi grijă de mormânt. Este un altar memorabil. Vă este lăsat în grijă. (Aclamaţii.)

Încheiaţi cu câteva versuri

9

Dintre toate variantele de încheiere, niciuna nu e mai potrivită decât umorul sau poezia. Dacă veţi găsi versul cel mai potrivit pentru încheiere, e ideal să-l folosiţi. Veţi obţine savoarea mult dorită. Stihul va da demnitate spuselor. Le va conferi personalitate şi frumuseţe.

Sir Harry Lauder, membru al Asociaţiei Internaţionale a Oamenilor de Afaceri, şi-a încheiat cuvântarea către delegaţii americani din cadrul

Congresului de la Edinburgh în felul următor:

Când vă veţi întoarce la casele voastre unii dintre dumneavoastră îmi ved trimite câte o vedere. În caz că nu-mi veţi trimite, vă voi trimite eu. Vă veţi da lesne seama că e de la mine, pentru că n-am să-i pun timbru. (Râsete.) Dar va scrie ceva pe ilustrată, ceva ce va suna cam aşa:

„Anotimpurile vin şi se duc ca-n vis.

Totul se petrece atunci când este scris.

Însă ca roua curată vor fi pentru mine Iubirea şi afecţiunea ce le am pentru tine".

Aceste versuri se potrivesc perfect personalităţii lui Harry Lauder şi, fără îndoială, şi tonului discursului său. Au fost potrivite pentru el. Dacă o parte dintre membrii Asociaţiei Oamenilor de Afaceri le-ar fi folosit la sfârşitul cuvântărilor lor solemne, ar fi sunat fals şi aproape ridicol. Cu cât predau mai mult oratoria, cu atât îmi dau mai bine seama că este imposibil să dai nişte reguli generale care să se potrivească în orice ocazie. Acestea depind de subiect, de moment, de loc şi de persoană. Fiecare ar trebui să spună ca Sf. Pavel: „Să se mântuiască singur".

Am fost invitat la o cină de bun-rămas dată în onoarea plecării unui profesionist din New York. Vreo zece vorbitori s-au ridicat rând pe rând, elogiindu-l pe cel ce urma să plece, urându-i succes în noul domeniu de activitate. Dintre zece cuvântări, numai una singură s-a terminat în mod extrem de nefericit. Cea care s-a încheiat cu câteva versuri dintr-o poezie. Vorbitorul, foarte emoţionat, s-a uitat direct spre cel care urma să plece strigând:

„Şi acum adio, mult noroc şi-d doresc tot ceea ce îţi doreşti şi tu!

Cu mâna pe inimă, precum orientalii.

Îţi urez pace şi AUah să fie cu tine Oriunde ai veni şi oriunde te-ai duce, cu bine.

AUah să-ţi fie aproape mereu.

În truda de zi şi-n somnul cel greu Allah să fi dăruiască iubirea etern.

Cu mâna pe inimă, precum orientalii.

Îţi urez pace şi AUah să fie cu tine".

DI J.A. Abbott, vicepreşedinte al Corporalei L.A.D. Motors din Brooklyn, le-a vorbit angajaţilor săi despre loialitate şi despre cooperare. El şi-a încheiat discursul cu câteva versuri pătrunzătoare din *Second Jungle Book* (*Cea de-a doua carte a junglei*), de Kipling:

Ei bine, aceasta este legea junglei – de când e cerul şi pământul.

Şi lupul ce o va respecta va fi răsplătit, iar cel ce-o va încălca prin moarte fi-va pedepsit.

Precum viermele ce copacul îl găureşte mergând mereu dintr-o direcţie în cealaltă – Aşa puterea haitei este lupul, iar puterea lupului e-n haită.

Dacă veţi merge la biblioteca orăşenească şi îi veţi spune bibliotecarei că pregătiţi un discurs cu un anumit subiect şi că aţi dori un citat dintr-o poezie pentru a vă exprima ideea respectivă, probabil că aceasta vă va putea ajuta să găsiţi ceva potrivit în volumul, *Citate Celebre* al lui Bartlett.

Forţa unui citat din Biblie

9

Dacă puteţi cita din Biblie pentru a vă susţine discursul, înseamnă că aveţi noroc. Un citat biblic are adesea un efect profund. Bine-cunoscutul bancher Frank Vanderlip folosea această metodă pentru a-şi încheia cuvântările:

Dacă vom insista numai asupra a ceea ce avem nevoie, probabil că nu vom fi satisfăcuţi niciodată. Dacă dăm dovadă de egism, ne vom alege numai cu ură, nu şi cu bani. Dacă vom fi generoşi, dorinţele noastre vor putea fi toate satisfăcute şi binele pe care îl vom face altora va însemna pentru noi din punct de vedere material mai mult

decât orice altceva. „Căci cel ce-şi va salva viaţa o va pierde, iar cel ce-şi va pierde viaţa pentru a o salva pe a mea şi Evanghelia va fi cel mântuit”.

Punctul culminant

Punctul culminant constituie un mod foarte des întâlnit de a contura o încheiere. Uneori e greu de atins şi nu se potriveşte oricărui vorbitor şi oricărui gen de subiect. Dar când e bine stăpânit, este excelent. Cuvintele sunt pronunţate din ce în ce mai tare, iar frazele devin tot mai puternice. Un exemplu ideal de a atinge punctul culminant poate fi întâlnit în discursul care a fost premiat la Philadelphia şi despre care v-am vorbit în Capitolul III.

Lincoln a folosit această metodă atunci când şi-a pregătit o conferinţă pe care urma s-o ţină la cascada Niagara. Observaţi cum fiecare comparaţie este mai puternică decât cea precedentă şi cum obţine un efect cumulativ atunci când găseşte simditudini între epoca sa şi cea a lui Columb, a lui Cristos, a lui Moise, a lui Adam ş.a.m.d.

Totul evocă trecutul. Când Columb s-a gândit pentru prima oară la acest continent, când Cristos a fost răstignit, când Moise şi-a condus poporul dincolo de Marea Roşie, chiar şi când Adam a ieşit din mâinile Creatorului, atunci, ca şi astăzi, Niagara era la fel de tumultuoasă. Ochii tuturor specidor dispărute şi ale căror oase odihnesc în pământul Americii au privit Niagara aşa cum o privim şi noi în prezent. Contemporană cu cel dintâi om şi mai bătrână decât acesta, Niagara este la fel de puternică şi de vie şi după zece mii de ani. Mamutul şi mastodontul ce nu mai sunt de mult decât nişte biete rămăşiţe de oase monstruoase, singura mărturie a existenţei lor, au privit, de asemenea, cascada învolburată – atunci, demult, căci Niagara nu s-a oprit, nu a secat, nu a îngheţat, n-a adormit şi nu s-a odihnit.

Wended Phdlips a folosit aceeaşi tehnică în

cuvântarea sa către Toussaint L'Ouverture. Citez în continuare încheierea. Este deseori pomenită în cărţde de oratorie. E plină de vigoare şi de vitalitate. Este interesantă, chiar dacă puţin cam prea preţioasă pentru această epocă extrem de practică. Acest discurs a fost scris cu peste o jumătate de secol în urmă. E amuzant, nu-i aşa, să constatăm cât de greşite erau pronosticurde lui WendeU Phdlips, în special cele referitoare la importanţa istorică a lui John Brown şi a lui Toussaint L'Ouverture „după cincizeci de ani, când s-a aflat adevărul". Sigur că e greu să ghiceşti istoria, aşa cum e greu să prevezi mersul Bursei în următorul an sau preţul unturii.

Îl voi numi Napoleon. Numai că Napoleon şi-a croit drum în imperiu încălcând jurăminte şi păşind pe o mare de sânge. Omul acesta nu şi-a încălcat niciodată cuvântul. Mottoul şi regula sa în viaţă au fost „Fără răzbunare". Ultimele cuvinte pe care i le-a şoptit fiului său în Franţa au fost: „Băiatul meu, într-o bună zi te vei întoarce la Santo Domingo şi vei uita că Franţa ţi-a ucis tatăl". L-aş numi Cromwell. Dar Cromwell era doar un soldat. Iar statul ale cărui temelii le-a pus s-a destrămat odată cu el, urmându-l în mormânt.

I-aş spune Washington. Dar marele om din Virginia avea sclavi. Acest bărbat şi-a riscat mai curând imperiul decât să îngăduie comerţul de sclavi până şi în cel mai unul sat al dominionului său.

Mă veţi considera poate un fanatic astă-seară, căci nu citiţi istoria cu ochii, ci prin prisma prejudecăţilor. Dar peste cincizeci de ani, când se va cunoaşte adevărul şi când muza istoriei va fi Phocion pentru greci şi Brutus pentru romani, Hampden pentru englezi şi Lafayette pentru francezi, alegeţi-l pe Washington drept cea mai strălucitoare floare a civilizaţiei noastre şi pe John Brown fructul cel mai pârguit al prânzului nostru. După ce-şi va înmuia pana în lumina soarelui, istoria va scrie pe un

albastru senin, deasupra tuturor, numele soldatului, al omului de stat şi al martirului Toussaint L'Ouverture.

Când degetul mare atinge pământul

Vânaţi, căutaţi, exersaţi până ce obţineţi o introducere şi o încheiere potrivite. După aceea, concepeţi discursul. Vorbitorul care nu ştie să-şi adapteze discursul acestei epoci a vitezei va fi întotdeauna prost primit, uneori chiar antipatizat pe faţă.

Aceeaşi greşeală a făcut şi sfântul Saul din Tars. El a predicat până ce un om din sală (un tânăr pe nume Eutihie) a adormit şi a căzut pe geam, rupându-şi gâtul. Nici măcar atunci Saul nu s-a oprit din predică. Cine ştie? îmi amintesc de un vorbitor, un doctor, care a ţinut un discurs într-o seară la Clubul Universitar din Brooldyn. Fusese un banchet prelungit. Mai vorbiseră şi alţii înaintea lui. Era două noaptea când i-a venit şi lui rândul. Dacă ar fi avut suficient tact şi discreţie, ar fi spus câteva fraze şi ne-ar fi lăsat să plecăm acasă. Dar credeţi că a procedat aşa? Nu, nici vorbă. S-a lansat într-un discurs de vreo patruzeci şi cinci de minute, o adevărată tiradă împotriva vivisecţiei. Când era pe la jumătate, cei care erau obligaţi să-l asculte şi-ar fi dorit să cadă şi el ca Eutihie şi să-şi rupă ceva, orice, numai să tacă.

DI Lorimer, pe vremea când era redactor-şef la ziarul *Saturday Evening Post*, mi-a spus că de multe ori a oprit câte o serie de articole chiar în momentul de maximă popularitate, când cititorii le doreau, exprimându-şi viu protestul. De ce le-a oprit? De ce tocmai atunci? „Pentru că", spunea dl Lorimer, „o popularitate crescută este urmată de suprasaturare". Aceeaşi remarcă înţeleaptă se aplică sau ar trebui să se aplice şi în cazul discursului. Opriţi-vă atunci când publicul este încă nerăbdător să continuaţi.

Cea mai importantă predică a lui Iisus Cristos, cea de pe Munte, poate fi repetată în cinci minute. Cuvântarea lui

Lincoln la Gettysburg are zece fraze. Facerea lumii poate fi citită în Biblie în mai puţin timp decât îţi ia un articol din ziar despre o crimă… Fiţi concişi! Fiţi concişi!

Cum să vorbim în public

Doctorul Johnson, arhidiacon de Nyasa, a scris o carte despre popoarele primitive ale Africii. El a trăit printre aceşti oameni şi i-a studiat vreme de patruzeci şi nouă de ani. Povesteşte că, atunci când cineva vorbeşte prea mult la o adunare a satului, sau *Gwangwara*, cum i se mai spune, lumea îl determină să tacă strigând: „Imetosha!” – „Ajunge!”

Într-un alt trib, vorbitorul poate vorbi doar atât timp cât e în stare să stea într-un picior. Atunci când degetul mare de la piciorul ridicat atinge pământul, înseamnă că a terminat.

Nici publicului obişnuit, chiar dacă, în principiu, s-ar putea să fie mai politicos, mai reţinut, nu-i plac discursurile lungi.

Ai grijă mare

Deşi ştiu că nu-mi vei da ascultare

Şi învaţă de la ei cum să vorbeşti.

Rezumat

1. Încheierea este categoric cel mai important element strategic al unui discurs. Ceea ce se spune în încheiere este reţinut pe o perioadă mai lungă.

2. Nu încheiad cu expresia: „Cam asta este tot ce am avut să vă spun despre acest subiect, aşa încât am să mă opresc aici”. Opriţi-vă, dar nu vorbiţi despre asta.

3. Plănuiţi-vă cu grijă încheierea, aşa cum procedau Webster, Bright şi Gladstone. Trebuie să ştiţi aproape cuvânt cu cuvânt cum veţi încheia. Faceţi o încheiere frumoasă, rotunjiţi discursul, nu lăsaţi colţuri tăioase sau abrupte.

4. Şapte modalităţi de a încheia un discurs:

a. Rezumaţi, restrângeţi, subliniaţi pe scurt

principalele puncte pe care le-aţi evidenţiat.

b. Îndemnaţi la acţiune.

c. Faceţi publicului un compliment sincer.

d. Stârniţi măcar o dată râsul.

e. Citaţi un vers potrivit.

f. Folosiţi un citat din Biblie.

g. Construţi un punct culminant.

5. Faceţi o introducere şi o încheiere potrivite. După aceea, concepeţi discursul. Opriţi-vă întotdeauna înainte ca publicul să se plictisească. „O popularitate crescută este urmată de supra – saturare”.

10

Cum să-ţi exprimi clar punctul de vedere

Un celebru episcop britanic le-a vorbit soldaţilor fără carte de la Camp Upton în timpul Primului Război Mondial. Aceştia tocmai se îndreptau spre tranşee. Foarte puţini dintre ei ştiau de ce se află acolo. Cunosc asta pentru că i-am întrebat chiar eu. Totuşi, episcopul le-a vorbit acestor oameni despre „prietenia internaţională” şi despre „dreptul Serbiei de a avea un loc sub soare”. Jumătate dintre ei însă nici nu ştiau dacă Serbia este numele unui oraş sau al unei boli. Episcopul putea să le vorbească sonor şi elogios şi despre ipoteza nebulară. Şi cu toate acestea, niciun soldat nu a plecat cât timp a ţinut discursul. Poliţia militară era postată chiar la ieşire şi înarmată până-n dinţi, pentru a-i împiedica să fugă.

Nu vreau să minimalizez rolul episcopului. Probabil că în faţa unor colegi discursul lui ar fi avut mai mult efect. Dar cu aceşti soldaţi dăduse sigur greş, şi încă amarnic: nu-şi cunoştea publicul şi este clar că nici nu ştia exact despre ce dorea să vorbească. Ce înseamnă scopul unei cuvântări? Mai întâi: orice discurs, indiferent dacă vorbitorul îşi dă sau nu seama, are patru scopuri majore. Care sunt acestea?

1. Să clarifice ceva.

2. Să impresioneze şi să convingă.
3. Să îndemne la fapte.
4. Să amuze.

Dar să ilustăm aceste puncte prin mai multe exemple concrete.

Lincoln, care era interesat de mecanică, a inventat şi a patentat un dispozitiv de ridicare a ambarcaţiunilor eşuate pe plajele de nisip sau în larg. El a lucrat într-un atelier mecanic ce se afla lângă biroul său de avocatură, unde a făcut un model în miniatură al aparatului său. Deşi în cele din urmă dispozitivul s-a dovedit a fi nul, viitorul preşedinte era foarte entuziasmat de posibilităţile pe care le oferea aparatul. Când prietenii lui veneau la birou să-i vadă modelul, nu mai prididea explicându-le cum stau lucrurile. Principalul scop al acestor explicaţii era să clarifice subiectul.

Când şi-a ţinut celebrul discurs de la Gettysburg sau cele două expuneri inaugurale sau pe aceea de la moartea lui Henry Clay când Lincoln a ţinut un elogiu asupra vieţii dispărutului – în toate aceste ocazii principalul lui scop a fost să impresioneze şi să convingă. Sigur că trebuia să fie şi clar, tocmai pentru a putea convinge; dar în aceste împrejurări nu prima claritatea, deci nu aceasta era principala sa grijă.

Atunci când le vorbea juraţilor, încerca să obfină un verdict favorabil. Când ţinea discursuri politice, încerca să obţină voturi. Scopul său în aceste cazuri era să îndemne la *acţiune*.

Cu doi ani înainte de a fi ales preşedinte, Lincoln a pregătit o conferinţă despre invenţii. Scopul lui era mai mult să-i amuze pe oameni. Numai că nu a reuşit prea bine. Cariera lui de vorbitor extrem de popular avusese mult de suferit. Într-un oraş, chiar n-a venit nimeni să-l asculte.

Cu toate acestea, el a avut succes cu celelalte

discursuri la care tocmai ne-am referit. De ce? Pentru că în acele momente el ştia precis care îi este scopul şi cum să-l atingă. Ştia unde vrea să ajungă şi cum să ajungă. Tocmai de aceea mulţi vorbitori, pentru că nu ştiu ce vor, eşuează lamentabd.

De exemplu: am văzut odată un congresman american huiduit, fluierat şi obligat să plece de pe hipodromul newyorkez, pentru că fără să-şi dea seama, fără îndoială, a vrut să fie limpede. Acesta era scopul lui. Era în timpul războiului. El a vorbit publicului despre felul în care Statele Unite se pregăteau de război. Mulţimea nu dorea să fie instruită, voia să fie distrată. Oamenii l-au ascultat cu răbdare, politicos vreo zece minute, un sfert de oră, sperând că o să termine mai repede. Dar n-a fost aşa. Şi-au pierdut răbdarea. Publicul n-a mai suportat. Cineva a început să-l ovaţioneze în mod ironic, alţii i-au urmat exemplul. Într-o clipă, o mie de oameni îl fluierau şi îl huiduiau. Vorbitorul, obtuz şi incapabil să simtă pulsul publicului, a avut proasta idee să continue. Asta i-a îndârjit şi mai mult. A început o adevărată luptă. Nerăbdarea lor s-a transformat în ură. Erau hotărâţi să-l facă să tacă. Protestele lor erau tot mai puternice. În final, tumultul şi mânia i-au acoperit vorbele – nu mai putea fi auzit nici de la şase metri. A fost obligat să renunţe, recunoscându-şi înfrângerea şi retrăgându-se umilit. Luaţi aminte la acest exemplu. Fixaţi-vă bine scopul. Alegeţi-l cu înţelepciune înainte de a începe să vă pregătiţi discursul. Învăţaţi cum să-l atingeţi. Abia după aceea apucaţi-vă de expunere cu grijă şi cu dibăcie.

Pentru mai multă claritate, folosiţi comparaţiile

Nu subestimaţi importanţa clarităţii şi nici dificultatea de a o obţine. Am auzit cândva un poet irlandez care îşi recita într-o seară poeziile. Nici măcar zece la sută din public nu ştia despre ce e vorba. Mulţi vorbitori, atât în public, cât şi în particular, procedează

aşa.

Atunci când am discutat datele esenţiale ale discursului public împreună cu Sir Oliver Lodge, un om care ţinuse cursuri universitare şi vorbise în public vreme de patruzeci de ani, el a subliniat în primul rând importanţa cunoaşterii şi a pregătirii; în al dodea rând „străduinţa de a fi clar”.

La începutul războiului franco-prusac, generalul Von Moltke le-a spus ofiţerilor săi: „Nu uitaţi, dobândor, orice ordin care *poate* fi înţeles greşit sigur *va* fi înţeles greşit”.

Napoleon recunoştea existenţa aceluiaşi pericol. El îşi instruise de multe ori şi foarte atent secretarii, spunându-le: „Vorbiţi clar, vorbiţi clar”.

Când apostohi l-au întrebat pe Iisus de ce îi învaţă pe oameni vorbindu-le în parabole, El le-a răspuns: „Pentru că pot vedea fără să vadă şi auzi fără să audă şi tot aşa pot să nu priceapă”. Atunci când vorbiţi despre un subiect mai puţin cunoscut pentru publicul care ascultă, credeţi că poate să-l înţeleagă cu mai multă uşurinţă decât a reuşit să-l priceapă Mântuitorul?

Greu de crezut. Ce e de făcut? Ce a făcut El când a fost confruntat cu o situaţie similară? A rezolvat-o cât mai simplu şi mai firesc cu putinţă: a explicat lucrurile pe care oamenii nu le ştiau, asociindu-le cu ce cunoşteau ei. împărăţia Cerurilor… Ce este asta? De unde să fi ştiut ţăranii fără şcoală din Palestina? Aşa încât Cristos le-a descris totul folosindu-se de obiecte şi de întâmplări care le erau familiare:

Împărăţia Cerurilor este precum plămada pe care o ia femeia şi o ascunde pentru cele trei mese şi o lasă acolo să crească.

Împărăţia Cerurdor este precum un negustor în căutare de perle…

Împărăţia Cerurdor este precum o plasă de peşte aruncata în mare.

Acest lucru era limpede; îl puteau înţelege. Femede foloseau plămadă în fiecare săptămână. Pescarii aruncau năvoadele în mare zi de zi. Iar negustorii făceau comerţ cu perle.

Cum a reuşit David să explice bunătatea lui Iehova?

Dumnezeu mi-e păstor şi nu mă voi îndoi, El mă va adăposti pe pajiştile cele verzi şi mă va lua alături de El lângă apele liniştite.

Pajişti verzi în această ţară aproape plină de deşert… Ape liniştite unde să se adape ode – acest popor de păstori puteau înţelege bine comparaţia.

Iată şi un exemplu izbitor şi aproape amuzant de folosire a acestui principiu: nişte misionari au tradus Biblia într-un dialect al unui trib care trăia prin Africa Ecuatorială. Şi au ajuns la versetul „Deşi păcatele tale ar trebui să fie roşii ca focul, acestea vor deveni albe ca zăpada”. Cum ar putea traduce asta? Cuvânt cu cuvânt? N-ar avea sens. Ar fi absurd. Băştinaşii n-au dat niciodată zăpada de pe trotuar într-o dimineaţă de februarie. Nici măcar n-au un cuvânt pentru nea. Ei nu ştiu care este diferenţa între zăpadă şi smoală; dar s-au căţărat în cocotieri de multe ori şi i-au scuturat ca să aibă nişte nuci pentru prânz; aşa încât misionarii au asociat lucrurile ştiute cu cele necunoscute şi au tradus astfel: „Deşi păcatele tale ar trebui să fie roşii ca focul, acestea vor fi albe ca miezul de nucă de cocos”.

Într-o asemenea situaţie e greu să găseşti o soluţie mai bună, nu-i aşa?

La Colegiul de Stat din Warrensburg, Missouri, am auzit odată o conferinţă despre Alaska. Prelegerea a fost un eşec total, pentru că n-a reuşit să fie nici clară, nici interesantă, căci, spre deosebire de misionarii din Africa, vorbitorul nu a vorbit în termeni cunoscuţi de publicul său. El le-a povestit, de exemplu, că Alaska are o dimensiune de aproape 8 00.000 de kilometri pătraţi (590.000 de mde

pătrate) şi o populaţie de 64 35 6 de locuitori. Ce înseamnă asta pentru un om obişnuit? Mai nimic. Omul nu gândeşte în kilometri pătraţi. Pentru el, aceste cifre nu reprezintă nicio imagine. N-are cum să ştie dacă asta înseamnă cât statul Mâine sau Texas. Dacă vorbitorul ar fi spus că linia de coastă a Alaskăi şi a insulelor sale este mai lungă decât înconjurul globului, iar că suprafaţa este egală cu cea a statelor Vermont, New Hampshire, Mâine, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, New York, New Jersey, Pennsylvania, Delaware, Maryland, Virginia de Vest, Carolina de Nord, Carolina de Sud, Georgia, Florida, Mississippi şi Tennessee la un loc, nu e aşa că toată lumea ar fi avut o imagine mult mai clară despre suprafaţa Alaskăi? El a spus că populaţia era de 64 356 de locuitori. Mai mult ca sigur că nimeni nu-şi mai amintea această cifră în următoarele cinci minute sau chiar în următorul minut. De ce? Pentru că atunci când spui repede „şaizeci şi patru de mii trei sute cincizeci şi şase" nu creezi o imagine prea limpede. Lasă doar o impresie vagă, neclară, precum cuvintele scrise pe nisip la ţărmul mării. Primul val le şterge. Nu ar fi fost mai bine să le asocieze cu ceva ce le era familiar? De exemplu, St. Joseph era nu departe de acest orăşel din Missouri în care locuia publicul respectiv. Mulţi dintre ei fuseseră la St. Joseph. În perioada aceea, Alaska avea cu zece mii mai puţini locuitori decât St. Joseph. Mai mult, de ce n-ar raporta Alaska chiar la oraşul în care se ţinea conferinţa? N-ar fi fost mult mai bine înţeles dacă ar fi spus: „Alaska este de opt ori mai mare decât statul Missouri, deşi nu are decât o populare de treisprezece ori mai mare decât cea a orăşelului Warrensburg?"

Dintre următoarele două exemple, care este mai clar, *a* sau 6?

a) Steaua cea mai apropiată de Pământ se află la patruzeci de trilioane de kilometri.

b) Un tren care merge cu un kilometru şi jumătate pe minut ar putea ajunge la cea mai apropiată stea în patruzeci şi opt de milioane de ani. Dacă pe această stea s-ar cânta o melodie, am putea-o asculta abia peste trei milioane opt sute de mii de ani. Pânza unui păianjen ar trebui să cântărească cinci sute de tone ca să ajungă până acolo.

a) Biserica Sf. Petru este cea mai mare din lume. Are două sute de metri lungime şi o sută de metri lăţime.

b) Biserica Sf. Petru este cât două clădiri ale Capito Hului din Washington puse una peste alta.

Sir Oliver Lodge a folosit cu bune rezultate această metodă atunci când a explicat dimensiunde şi natura atomdor unui public nespecialist. L-am auzit spunându-i unui public european că sunt tot atâţia atomi într-un strop de apă câţi stropi de apă se găsesc în Marea Mediterană; mulţi dintre cei care l-au ascultat au petrecut câte o săptămână venind din Gibraltar până în Canalul de Suez. Pentru a fi şi mai înţeles, el spunea că într-un strop de apă sunt atâţia atomi câte fire de iarbă pe întreg pământul.

Richard Harding Davis povestea publicului din New York că moscheea Sf. Sofia era „cam la fel de mare ca amfiteatrul de pe 5th Avenue”. El susţinea că Brindisi arată ca Long Island privit din spate.

Folosiţi aceste comparaţii în discursurde voastre. Dacă descrieţi o piramidă de dimensiuni mari, precizaţi mai întâi publicului că are nouăzeci de metri şi apoi cât de mult înseamnă asta în raport cu o clădire pe care o văd zilnic. Spuneţi-le din câte blocuri ar fi formată. Nu folosiţi unităţi de măsură, precizaţi câte încăperi ar putea fi umplute cu o anumită cantitate de lichid. În loc să afirmaţi că are şase metri lungime, de ce n-aţi spune că este cât jumătatea clădim în care vă aflaţi? În loc să măsuraţi distanţele în kilometri, nu este mai simplu să faceţi comparaţie cu o stradă sau cu o clădire cunoscută?

Evitaţi termenii tehnici

9

Dacă aveţi o profesie în care se folosesc mulţi termeni de specialitate – dacă sunteţi avocat, doctor, inginer sau om de afaceri într-un domeniu cu o înaltă specializare –, fiţi de două ori mai atent atunci când le vorbiţi celor din afară; exprimaţi-vă în termeni simpli, oferind toate detaliile necesare.

Aş spune chiar de două ori mai atenţi, pentru că în meseria mea am ascultat sute de discursuri care au eşuat în mod jalnic. Vorbitorii păreau a ignora faptul că publicul nu este informat în specializările respective. Şi ce s-a întâmplat? Aceşti vorbitori au vorbit nestingheriţi, exprimându-se în termeni pe care îi utilizează de obicei, dar care nu au niciun sens pentru public. Cuvinte care pentru cei ce vorbesc nu au niciun mister, pe cei din public acestea îi lasă la fel de limpezi ca râul Mississippi după ploile de iunie care tocmai au căzut peste lanurile de curând arate din Iowa şi Kansas.

Ce ar trebui să facă un asemenea vorbitor? Ar trebui să citească şi să urmeze sfatul priceputului senator Beveridge din Indiana:

Cea mai bună metodă este să alegi acea persoană din public care pare a fi cea mai puţin inteligentă şi să te străduieşti să o faci să te înţeleagă. Acest lucru este posibil numai dacă foloseşti fraze limpezi şi un raţionament clar. O metodă şi mai bună este să te concentrezi asupra unui băieţel sau a unei fetiţe veniţi acolo cu părinţii.

Rostiţi-vă în gând sau împărtăşiţi-i chiar publicului că veţi încerca să vă faceţi atât de uşor de înţeles, încât până şi un copil să priceapă şi să-şi amintească subiectul prezentat, iar după conferinţă să fie în stare să repete ce a auzit.

Îmi amintesc remarca unui doctor care în timpul discursului său a spus următoarea frază: „Respiraţia

diafragmatică este de un real ajutor pentru acţiunea peristaltică asupra intestinelor, o binecuvântare pentru sănătate”. Tocmai se pregătea să încheie această frază şi să treacă repede la alta. L-am oprit însă şi i-am rugat să ridice mâna pe cei care înţeleseseră ce este respiraţia diafragmatică, cum diferă de alte tipuri de respiraţie, de ce este extrem de benefică pentru trupul nostru şi ce înseamnă acţiunea sa peristaltică. Rezultatul votului l-a surprins pe doctor. Aşa încât a revenit asupra ceea ce spusese mai devreme:

Diafragma este un muşchi subţire care se află la baza plămânilor, deasupra cavităţii abdominale. Când nu este activă şi în timpul respiraţiei, se arcuieşte precum un lighean răsturnat.

În respiraţia abdominală fiecare inspiraţie în parte forţează acest arc muscular care devine aproape perfect întins şi simţi cum muşchii stomacului apasă pe cureaua de la pantaloni. Această presiune de jos în sus a diafragmei masează şi stimulează organele din partea de sus a cavităţii abdominale – stomacul, ficatul, pancreasul, splina şi plexul solar. Când expiri aerul, stomacul, intestinele sunt din nou împinse în sus spre diafragmă, masând organele interne. Acest masaj ajută la procesul de eliminare.

Mare parte din problemele de sănătate apar la nivelul intestinelor. Majoritatea indigestidor, constipaţiilor şi a intoxicaţidor ar putea dispărea dacă stomacul şi intestinele ar fi masate cum trebuie printr-o respiraţie diafragmatică.

Secretul clarităţii lui Lincoln

9

Lincoln era profund interesat de felul în care se exprima, pentru că dorea să le fie limpede tuturor din prima clipă ce are de spus. În primul său mesaj către Congres, a folosit un ton „îndulcit”. DI Defrees, editorul, care era şi prieten cu Lincoln, i-a sugerat că exprimarea

merge pentru un discurs electoral în Illinois, dar nu este destul de elegantă pentru a rămâne în istorie. „Ei bine, Defrees”, a replicat Lincoln, „dacă tu crezi că va veni o vreme în care lumea nu va mai înţelege ce înseamnă «îndulcit», am s-o modific. Dacă nu, am s-o las aşa”. Lincoln i-a explicat odată doctorului Gudiver, rectorul Colegiului Knox, cum şi-a format el această adevărata „pasiune” de a se exprima clar:

Una dintre primele mele amintiri din copdărie e că mă enerva teribd să-mi vorbească cineva, iar eu să nu înţeleg. Cred că nimic nu m-a înfuriat vreodată mai tare în viaţă şi continuă să mă deranjeze, îmi amintesc cum mă îndreptam spre micul meu dormitor după ce îi auzisem vorbind pe nişte vecini cu tatăl meu şi cum apoi îmi petreceam o mare parte din noapte învârtindu-mă prin cameră dintr-un colţ într-altul încercând să înţeleg o parte dintre spusele lor, care mie îmi erau străine. Nu puteam să dorm. De multe ori am încercat asta atunci când porneam să vânez o asemenea idee până îi veneam de hac. Şi când credeam că am reuşit tot nu mă mulţumeam şi o repetam la nesfârşit, până ce o transpuneam într-un limbaj destul de simplu, încât s-o priceapă orice băiat de vârsta mea. Pentru mine, era o adevărată patimă şi a rămas în continuare.

O patimă? Probabil că potrivit mărturiei mentorului Graham, învăţătorul de la New Salem: „Lincoln studia ore întregi, căutând întotdeauna cea mai bună formă din trei posibde ale aceleiaşi idei”.

Acesta este motivul cel mai des întâlnit pentru care oamenii nu reuşesc să se facă înţeleşi: ceea ce vor să exprime nu este suficient de clar nici măcar pentru ei, au numai impresii vagi, idei neclare, sunt în ceaţă. Rezultatul? Mintea lor nu funcţionează cu nimic mai bine în această negură mentală comparativ cu un aparat foto care nu poate face poze pe timp de ceaţă. Trebuie îndepărtată

orice neclaritate şi ambiguitate, aşa cum proceda Lincoln. Şi pentru asta trebuie utilizată chiar metoda lui.

Faceţi apel la simţul văzului

Nervii care leagă ochii de creier sunt, aşa cum observam în Capitolul IV, mult mai mari decât cei care fac conexiunea între creier şi ureche. Ştiinţa arată că acordăm de douăzeci şi cinci de ori mai multă atenţie unei informaţii văzute decât uneia auzite.

Un vechi proverb chinezesc spune aşa: „E mai bine să vezi o dată decât să ţi se spună de o sută de ori".

Deci, dacă vreţi să fiţi clari, găsiţi o imagine care să sintetizeze punctele voastre de vedere. Vizualizaţi-vă ideile. Acesta era şi planul răposatului John H. Patterson, preşedintele bine cunoscutei Companii Naţionale a Rezervei de Stat. El a scris un articol pentru Sistem *Magazine*, scoţând în evidenţă metodele pe care le-a folosit atunci când s-a adresat angajaţilor săi:

Le-am spus că nu te poţi bizui doar pe vorbe pentru a te face înţeles sau pentru a atrage atenţia. Este nevoie de ceva mai mult, de imagini care să exemplifice ideile. Graficele sunt mai convingătoare decât cuvintele, iar imaginde sunt mai convingătoare decât graficele. Prezentarea ideală a unui subiect este aceea în care fiecare idee este însodtă de imagini, cuvintele având rolul de a face legătura între idei. Încă de la început am înţeles că, atunci când le vorbeşti oamenilor, o imagine valorează mult mai mult decât o frază.

Chiar şi nişte desene caraghioase au un efect extraordinar... Am un sistem perfecponat de a folosi sisteme sau grafice. Un cerc cu însemnul unui dolar înseamnă ban. O pungă cu simbolul unui dolar semnifică o sumă de bani. Foarte sugestive sunt imaginile cu ipostaze caraghioase ale lumii. Faceţi un cerc, desenaţi-i ochi, nas, gură şi urechi. Trăsăturile dau o expresie feţei. O faţă nemulţumită are colţurile gurii în jos. Un chip fericit are

colţurile gurii în sus. Desenele sunt personale, pentru că nu neapărat cei mai buni desenatori sunt şi cei care creează cele mai bune imagini. Totul este să exprimi ideea şi să stabileşti un contrast. Un sac mare plin cu bani şi unul mic pus alături sunt exact ce trebuie pentru a porni o discuţie; unul sugerează bani muhi, celălalt mai puţini. Dacă îi schiţezi rapid în timp ce vorbeşti, nu există riscul ca oamenilor să le fugă gândurile.

Ei sunt curioşi să ştie ce faci acolo şi te urmăresc. Mutriţele astea caraghioase îi distrează pe oameni.

Am apelat la un moment dat la un desenator pe care l-am luat cu mine prin magazine şi l-am pus să facă nişte schiţe cu ceea ce nu mergea bine. Apoi, schiţele au fost transformate în desene, i-am adunat pe toţi angajaţii şi le-am arătat exact ceea ce făceau. Atunci când am aflat că au apărut retroproiectoarele, am cumpărat imediat unul şi am proiectat desenele pe un ecran, ceea ce, evident, le face să fie mai eficiente decât pe hârtie. Cred că am avut unul dintre primele aparate de filmat, iar în prezent deţinem o întreagă arhivă cu pelicule şi peste şaizeci de mii de diapozitive color.

Însă nu orice subiect sau situaţie se pretează desenului; dar atunci când este posibd, este indicat să fie folosit. Desenul trezeşte atenţia, stimulează interesul şi adesea face ca ideile să fie de două ori mai clare.

Rockef eller şi monedele sale

DI Rockefeller s-a folosit de paginile publicaţiei Sistem *Magazine* pentru a povesti cum a apelat la simţul văzului în scopul de a explica mai bine situaţia financiară a Companiei Colorado:

Am descoperit că angajaţii îşi imaginau că familia Rockefeller are nişte profituri imense din afacerde din Colorado; muld dintre ei au afirmat asta. Aşa încât le-am explicat situafla exactă. Le-am arătat că în cei paisprezece ani de când lucrăm cu această companie nu a fost plătit

niciun cent ca dividende pe stoc.

La una dintre întrunirile noastre am făcut şi o prezentare a situaţiei financiare a companiei. Am pus câteva monede pe masă, am luat câteva care reprezentau salariile lor – pentru că prima îndatorire a unei companii este să achite salariile. Apoi, am luat încă un rând de monede care reprezentau salariile celor cu funcţii mari şi au mai rămas câteva monede pentru plata directorilor. Pentru acţionari, n-a mai rămas nimic. După această prezentare am întrebat: „Este firesc ca într-o companie unde suntem cu toţii parteneri numai trei să ia întregul câştig, indiferent cât de mare ar fi acesta, iar cel de-al patrulea să nu se aleagă cu nimic?”

Imaginea trebuie să fie clară şi la obiect. Creaţi imagini mentale care să fie la fel de bine conturate precum coarnele unui cerb într-un apus de soare. De exemplu, cuvântul „câine” are un sens mai puţin precis decât definirea rasei cocker, terrier, Saint Bernard sau pomeranian. Observaţi câte imagini diferite se succeda în gând dacă spun „buldog” – termenul fiind mai puţin pregnant. Oare nu e mai clar atunci când spun „un buldog tigrat”? Nu este mai explicită expresia un „ponei negru Shedând” decât termenul „cal”? Nu cumva expresia „un cocoş alb de Bantam cu un picior rupt” creează o imagine mai clară şi mai bine definită decât cuvântul „pasăre de curte”?

Reluaţi aceleaşi idei cu alte cuvinte

9 9

r r

Napoleon declara că unica regulă valabilă a retoricii este repetarea ideilor prezentate. El ştia că dacă o idee este clară în mintea lui, asta nu înseamnă că automat o vor pricepe şi ceilalţi. Ştia că e nevoie de timp pentru a înţelege ideile noi, că mintea trebuie să se concentreze asupra lor. Pe scurt, el ştia că ideile trebuie repetate

publicului. Nu sub aceeaşi formă. Oamenii n-ar fi acceptat, pe bună dreptate. Dar dacă ideile sunt reluate cu alte cuvinte, variate, publicul nici nu-şi va da seama că o aceeaşi idee este reluată de mai multe ori.

Să luăm un exemplu concret. Răposatul domn Bryan spunea:

Nu-i poţi determina pe oameni să priceapă un subiect dacă nu înţelegi tu însuţi despre ce este vorba. Cu cât un subiect este mai clar în minte, cu atât va fi mai clar prezentat în faţa celorlalţi.

Această a doua propoziţie este, de fapt, o reluare a ideii anterioare; când sunt rostite una după alta, mintea nu apucă să-şi dea seama că e vorba de o repetare a aceleiaşi idei. *Simte* doar că subiectul a fost mai limpede exprimat.

Rareori se întâmplă în meseria mea să nu aud unul sau chiar şase discursuri care ar fi fost mult mai clare şi mai impresionante dacă vorbitorul ar fi folosit principiul repetării ideilor. Acesta este însă total ignorat de începători. Mare păcat!

Exemple generale şi exemple concrete

Una dintre modalităţile cele mai precise şi mai simple de a exprima clar un punct de vedere este exemplificarea acestuia prin cazuri concrete. Care este diferenţa dintre un exemplu general şi un caz concret? Aşa cum le definim, de altfel, exemplele sunt generale, iar cazurde, specifice.

Iată un exemplu care ilustrează diferenţa dintre acestea. Să zicem că pornim de la următoarea afirmaţie „Există specialişti, bărbaţi şi femei, care câştigă sume de bani uluitor de mari”. Este clară această exprimare? Aţi înţeles bine la ce se referă vorbitorul? Nu. Nici vorbitorul însuşi nu ştie sigur ce răsunet are o asemenea afirmaţie, care l-ar putea face pe doctorul din Munţii Ozark să creadă că un doctor de familie dintr-un orăşel are un venit de cinci mii de dolari. Iar pe un inginer ca mine, că cineva cu

aceeaşi profesie ar putea să câştige o sută de mii de dolari pe an. Afirmaţia, aşa cum apare, este mult prea vagă şi ambiguă. Trebuie îndreptată. Se impune prezentarea unor amănunte pentru a specifica la ce profesu se referă vorbitorul şi ce înţelege prin expresia „uluitor de mari”.

Există avocaţi, boxeri, compozitori, romancieri, dramaturgi, pictori, actori şi cântăreţe care câştigă mai mult decât preşedintele

Statelor Unite.

Oare n-ar fi fost mult mai bine înţeles dacă făcea aceste precizări? El însă nu a individualizat. A folosit un exemplu general şi nu un caz specific. El a spus „cântăreţe”, şi nu Rosa Ponsede, Kristen Flagstad sau Lily Pons. Rostul afirmaţiei este la fel de vag. Nu există exemple concrete pe care cel ce vorbeşte ar trebui să ni le ofere? N-ar fi mai potrivite nişte exemple tipice – aşa cum se procedează în următorul paragraf?

Marii avocaţi pledanţi Samuel Untermeyer şi Max Steuer câştigă un milion de dolari pe an. Se ştie că venitul anual al lui Jack Dempsey este de o jumătate de milion de dolari pe an. Joe Louis, tânărul pugilist de culoare, fără studii, deşi are doar douăzeci de ani, a câştigat peste o jumătate de milion de dolari pe an. Muzica îi aduce lui Irving Berlin tot o jumătate de milion de dolari anual. Sidney Kingsley câştiga zece mii de dolari săptămânal numai din drepturile de autor pentru piesele de teatru pe care le-a scris. H.G. Weds recunoştea în autobiografia sa că din ce a publicat a câştigat trei milioane de dolari. Diego Rivera a câştigat cu tablourile sale peste o jumătate de milion de dolari într-un singur an. Katharine Corneli a refuzat în mod repetat cei cinci mii de dolari pe săptămână care i-au fost oferiţi pentru a face film.

Aşadar, ideea este mult mai clară şi mai vie, mai precisă în raport cu ce voia să transmită vorbitorul. Vorbifi concret, precis, la obiect. Această calitate nu înseamnă

doar claritate, ci impresionează, convinge şi stârneşte interesul.

Nu vă luaţi la întrecere cu capra neagră

Profesorul Widliam James, într-una dintre conferinţele sale ţinute profesordor, a făcut o pauză pentru a remarca faptul că într-un discurs te poţi opri asupra unui singur punct atunci când acesta durează o oră. Totuşi, recent, am auzit vorbitori care aveau la dispoziţie trei minute, iar ei anunţau că vor să puncteze unsprezece idei. Câte şaisprezece secunde şi jumătate pentru fiecare frază. Pare de necrezut, nu-i aşa, că un om inteligent vrea să facă o încercare atât de absurdă? E adevărat că citez un caz-limită, dar tendinţa de a proceda astfel, chiar dacă nu e atât de răspândită, reprezintă totuşi un handicap pentru orice începător. Un astfel de discurs are acelaşi efect ca ghidul Cook care-l invită pe turist să vadă Parisul într-o zi. Sigur că este posibd, aşa cum cineva poate străbate Muzeul American de Istorie Naturală într-o jumătate de oră. Dar nu se alege cu nimic. Multe discursuri nu-şi ating scopul, pentru că vorbitorul pare că are intenţia de a stabili un nou record mondial în prezentarea cât mai multor puncte de vedere într-un timp scurt. Sare de la una la alta cu iuţeala şi agilitatea unei capre negre.

Majoritatea expunerilor trebuie să fie scurte, deci croiţi-vă materialul în funcţie de timpul pe care îl aveţi la dispoziţie. Dacă, de exemplu, trebuie să vorbiţi în faţa unei adunări sindicale, nu încercaţi să spuneţi în trei sau şase minute cum a apărut conflictul de muncă, care sunt rezultatele, ce metode au fost folosite pentru a-l neutraliza, ce alte dispute a generat şi cum se pot rezolva acestea. Dacă vă veţi hazarda să faceţi asta, nimeni nu va înţelege prea bine ce aţi spus. Vor rămâne toţi în ceaţă, dezorientaţi, totul va fi prea schematic şi nu vor înţelege nimic concret.

Oare n-ar fi mai înţelept să vă opriţi asupra unui

singur punct pe care să îl trataţi adecvat şi să-l exemplificaţi? Aşa ar fi normal. Un asemenea discurs lasă o idee precisă. Este clar, uşor de urmărit şi de reţinut.

Dacă însă aveţi de tratat mai multe subiecte, este bine ca, în final, să rezumaţi. Să vedem cum funcţionează o asemenea strategie citind rezumatul acestui capitol. Oare recitirea lui face ca mesajul pe care vi l-am prezentat să fie mai clar şi mai inteligibil?

@Rezumat

1. Claritatea este extrem de importantă şi adesea foarte greu de obţinut. Iisus spunea că trebuie să-i înveţe pe credincioşi recurgând la parabole „pentru că pot vedea fără să vadă şi pot auzi fără să audă şi tot aşa pot să nu priceapă”.

2. Iisus a transformat lucrurile necunoscute în idei clare vorbind despre lucruri cunoscute El a asemuit împărăţia Cerurilor cu plămada, cu năvoadele aruncate în mare şi cu negustorii care cumpără perle. „Duceţi-vă şi faceţi la fel”. Dacă vreţi să determinaţi clar dimensiunile Alaskăi, nu recurgeţi la unităţi de măsură, faceţi o comparaţie cu un teritoriu asemănător. Prezentaţi populaţia în raport cu cea a oraşului în care vorbiţi.

3. Evitaţi termenii de specialitate atunci când vă adresaţi unui public neavizat. Urmaţi exemplul lui Lincoln de a vă exprima atât de clar, încât să priceapă chiar şi un copil.

4. Asiguraţi-vă că ceea ce vreţi să spuneţi este foarte clar în mintea voastră.

5. Apelaţi la simţul văzului. Folosiţi exponate, imagini, cât mai multe exemple. Vorbiţi la obiect. Nu spuneţi „câine” când vă referiţi, de fapt, la „un fox terrier cu o pată neagră peste ochiul drept”.

6. Reluaţi ideile importante cu alte cuvinte. Variaţi

exprimarea, dar repetaţi ideea fără ca publicul să-şi dea seama.

7. Faceţi afirmaţii abstracte numai dacă sunt însoţite de exemple generale, de cazuri concrete.

8. Nu vă străduiţi să trataţi prea multe puncte în acelaşi discurs. Într-o expunere scurtă nu pot fi aprofundate coerent mai mult de unul sau două idei importante dintr-un subiect mai larg.

9. Încheiaţi cu un scurt rezumat al ideilor semnificative.

11
Cum să stârneşti interesul publicului

Pagina pe care o citiţi, cea la care vă uitaţi – este una extrem de obişnuită, nu-i aşa? Aţi văzut mii de astfel de pagini. Pare neinteresantă, chiar insipidă. Dar dacă am să vă spun ceva ciudat despre aceasta, mai mult ca sigur că vă va trezi imediat interesul. Ia să vedem. Pagina de faţă pare la prima vedere o simplă foaie de hârtie. Dar, în realitate, este mai degrabă o pânză de păianjen. Fizicianul ştie că e făcută din atomi. Şi cât de mic e un atom? Am învăţat în Capitolul 10 că într-o picătură de apă sunt tot atâţia atomi câte picături de apă se găsesc în Mediterana. Atomn care formează această pagină de hârtie din ce sunt compuşi la rândul lor? Din electroni şi protoni, infinit mai mici decât atomii. Aceşti electroni se învârtesc cu toţii în jurul unui proton central al atomului de care sunt tot atât de departe, păstrând proporţide, pe cât este Luna de Pământ. Aceşti electroni gravitează pe orbitele minusculului lor univers cu o viteză de neînchipuit, de şaisprezece mii de kilometri pe secundă. Deci, electronii care formează această foaie de hârtie pe care o ţineţi în mână s-au deplasat de când aţi început să citiţi chiar această frază pe o distanţă egală cu cea dintre New York şi Tokio…

Şi când te gândeşti că în urmă cu două minute această pagină vi se părea lipsită de interes! Dar, în realitate, este unul dintre misterele divine, adevărat ciclon de energie.

Aţi devenit dintr-odată interesat, pentru că aţi aflat ceva nou şi neobişnuit. În asta constă secretul de a stârni interesul publicului. Aceasta este o regulă extrem de importantă de care ar trebui să profităm, inclusiv în relaţiile noastre de zi cu zi. O informaţie complet nouă nu este interesantă, o informaţie depăşită nu atrage. Vrem să ni se spună ceva nou despre ceva obişnuit. De exemplu, nu puteţi trezi interesul unui fermier din Illinois descriindu-i Catedrala din Bourges sau pe Mona Lisa. Acestea reprezintă ceva nou pentru el şi nu au niciun fel de legătură cu interesele sale. Dar îi puteţi trezi interesul povestindu-i că fermierii din Olanda cultivă pământul ce se află sub nivelul mării, sapă şanţuri pe care le transformă în garduri, construiesc poduri ce devin porţi. Fermierul din Illinois va asculta cu gura căscată atunci când îi veţi povesti că fermierii olandezi ţin vacile în casă peste iarnă sub acelaşi acoperiş cu ei şi că uneori joienele se uită pe geam cum ninge printre perdelele de dantelă. El ştie ce sunt alea vaci şi garduri – acestea sunt informaţii noi despre ceva deja cunoscut. „Perdele de dantelă! Pentru o vacă!” se va mira el. „Măi să fie!” Şi va spune povestea asta şi prietenilor lui.

Iată un alt exemplu. Pe măsură ce îl citiţi, decideţi dacă vă interesează. Dacă da, ştiţi de ce?

În ce fel vă poate afecta acidul sulfuric

Majoritatea lichidelor se măsoară în litri, sticla de trei sferturi de vin, cea de un litru de lapte şi butoaiele de melasă. Atunci când se descoperă un nou zăcământ de ţiţei, producţia se măsoară în barili. Există totuşi un lichid care se produce şi se consumă în cantităţi atât de mari, încât unitatea de măsură folosită este tona. Mă refer la

acidul sulfuric.

În viaţa de zi cu zi, aveţi de-a face cu acesta în diverse ipostaze. Dacă n-ar exista acidul sulfuric, maşina voastră nu s-ar mai opri şi v-aţi întoarce la trăsurică, pentru că este folosit la rafinarea cherosenului şi a benzinei. Lumina electrică din biroul vostru sau lampa din sufragerie ori cea de pe hol n-ar mai exista.

Când vă treziţi dimineaţa şi daţi drumul la apă în baie folosiţi un robinet din nichel care are nevoie de acid sulfuric pentru a fi produs. De asemenea, acesta a fost folosit şi la fabricarea emailului pentru cadă. Săpunul pe care fi întrebuinţaţi e făcut, probabil, din grăsimi sau din uleiuri care au fost tratate cu acest acid... Prosopul s-a întâlnit mai întâi cu acidul sulfuric înainte de a se întâlni cu voi. Nici acele din peria cu care vă pieptănaţi şi nici pieptenele de celuloid n-ar fi putut exista fără acidul în cauză. Maşina de bărbierit fără îndoială că a fost decapată înainte de a fi smălţuită.

Vă puneţi lenjeria intimă. Vă încheiaţi nasturii de la cămaşă. Producătorii de vopsele au utilizat acidul sulfuric la rândul lor. Cel care a fabricat nasturii se poate să fi avut nevoie de acesta pentru a-i metaliza. Tăbăcarul a folosit acid sulfuric în pregătirea pielii pentru pantofii voştri, iar apoi a cremei de ghete.

Coborâţi la micul dejun. Pe ceaşca şi pe farfurioara de cafea desenele au fost imprimate cu ajutorul acestui acid, utilizat pentru a da luciu şi pentru a colora ornamentele. Lingura, cuţitul şi furculiţa, dacă sunt argintate, au fost cufundate într-o baie de acid sulfuric.

Grâul din care e făcută pâinea sau covrigii nu creşte dacă nu este tratat cu un îngrăşământ pe bază de fosfaţi, îngrăşământ care nu poate fi produs fără acest acid. Când mâncaţi prăjitură cu sirop, gândiţi-vă că şi siropul a avut nevoie de acid...

Şi aşa mai departe, vă întâlniţi cu acidul sulfuric la

tot pasul. Oriunde v-aţi duce, nu scăpaţi de acesta. Ne este indispensabil atât în vreme de război, cât şi pe timp de pace. Este greu de crezut că acest acid foarte important pentru oameni este atât de puţin cunoscut de aceştia. Dar asta e realitatea.

Cele mai interesante trei lucruri din lume

Care credeţi că ar fi cele mai interesante trei subiecte din lume? Sexul, proprietatea şi religia. Datorită celui dintâi, putem crea viaţă, prin cel de-al doilea o menţinem, iar prin cel de-al treilea sperăm să o continuăm şi pe lumea cealaltă.

Dar pe noi ne interesează sexul *nostru*, proprietatea *noastră* şi religia *noastră*. Interesele ni se coagulează în jurul eului propriu.

Nu ne captivează un subiect de genul „Cum să facem avere”. Nu ne preocupă – poate doar din simplă curiozitate – religia hinduşilor. Dar suntem extrem de interesaţi de acea religie care ne asigură fericirea veşnică pe lumea cealaltă.

Atunci când răposatul lord Northcliffe a fost întrebat ce-i interesează pe oameni cel mai tare, el a răspuns simplu – „ei înşişi”. Northcliffe ştia prea bine, pentru că era cel mai bogat magnat al presei din Marea Britanie

Vreţi să ştiţi ce fel de om sunteţi? Sigur că ăsta este un subiect interesant, pentru că vorbim despre *voi*. Puteţi deci să *vă* priviţi în oglindă, să *vă* vedeţi aşa cum sunteţi. Luaţi-vă după ce visaţi cu ochii deschişi. Ce este aceea reverie? Să vedem care e răspunsul profesorului James Harvey Robinson. Citǎm din cartea sa, *The Mind in the Making* (*Rolul minţii în creaţie*):

Cu toţii ne gândim tot timpul în orele în care suntem treji şi majoritatea ştim ce gândim şi când dormim, ceea ce adesea este chiar mai nesăbuit decât în stare de veghe. Atunci când suntem întrerupţi de câte o problemă practică, precis că ne aflăm în ceea ce se numeşte plină reverie.

Aceasta este modalitatea noastră de gândire preferată şi spontană. Noi permitem ideilor să-şi urmeze propriul curs şi acesta este determinat de speranţele şi de temerile proprii, de dorinţele noastre spontane, de îndeplinirea lor sau de frustrări; de ceea ce ne place şi ne displace, de ceea ce iubim şi urâm sau dispreţuim. *Nimic nu ni se pare mai interesant decât noi înşine*. Chiar dacă nu este laborios sub control sau o chestiune de voinţă, inevitabil ne învârtim în jurul mult iubitului Eu. Este amuzant şi jalnic totodată să observăm această tendinţă atât la noi, cât şi la alţii. Cu generozitate şi politeţe, ignorăm un asemenea adevăr, dar dacă am îndrăzni să ne gândim la acesta, ne-ar orbi ca soarele la amiază.

Reveriile noastre reprezintă principalul indice al caracterului nostru fundamental. Sunt o reflectare a firii noastre ce adesea se modifică în funcţie de nişte experienţe ascunse şi uitate… Reveria influenţează toate speculaţiile în tendinţa sa de a fi permanentă, de a amplifica şi de a justifica, acestea fiind principalele sale preocupări.

Deci, nu uitaţi că oamenii cărora le veţi vorbi, atunci când nu sunt preocupaţi de problemele casei sau de serviciu, nu fac altceva decât să se gândească cum să se justifice şi să se glorifice pe ei înşişi. Ţineţi minte că omul obişnuit este mult mai îngrijorat de faptul că bucătăreasa vrea să plece decât că Italia trebuie să-şi plătească datoriile faţă de Statele Unite. Îl va preocupa infinit mai tare o banală lamă de ras decât o revoluţie din America de Sud. O durere de măsea o va impresiona cu mult mai mult pe orice femeie decât un cutremur din Asia în urma căruia au murit o jumătate de milion de oameni. Mai curând va asculta dacă îi veţi povesti nişte lucruri drăguţe despre ea însăşi decât dacă veţi discuta despre cei mai importanţi zece oameni din istorie.

Cum puteţi fi priceput în conversaţie

Motivul pentru care mulţi nu sunt în stare să converseze este faptul că discută numai despre lucrurile care îi interesează pe ei înşişi. Această preocupare poate deveni cumplit de plictisitoare pentru ceilalţi. Răsturnaţi sistemul. Determinaţi-i pe ceilalţi să vorbească despre ceea ce-i interesează *pe ei*, despre profesia *lor*, despre performanţele *lor* la golf, despre succesele *lor* – iar dacă persoana care participă la discuţie este şi mamă, atunci alegeţi ca subiect copiii *ei*. Ascultaţi atent ce vi se spune şi veţi constata că le-aţi oferit un moment plăcut; în consecinţă, veţi fi considerat o persoană care ştie să participe la o discuţie – chiar dacă aţi vorbit foarte puţin.

DI Harold Dwight din Philadelphia a ţinut un discurs extrem de reuşit la un banchet care marca încheierea unui curs de oratorie. El a perorat despre fiecare dintre cei aflaţi la masa respectivă, a amintit cum vorbea fiecare când a început cursul şi progresele pe care le-a făcut; a pomenit diversele expuneri ale celorlalţi, precizând subiectele alese de aceştia; i-a imitat pe unii dintre ei, exagerându-le trăsăturile. Toată lumea a râs şi a fost foarte încântată. Cu un asemenea material, nu putea da greş. Niciun alt subiect de pe pământ n-ar fi putut să-i intereseze mai mult pe cei prezenţi acolo. DI Dwight ştia să stăpânească natura omenească.

O idee care a cucerit două milioane de cititori în urmă cu câţiva ani, *American Magazine* a cunoscut o creştere uluitoare a tirajului. Saltul a fost atât de mare, încât a făcut senzaţie în lumea presei. Secretul? Secretul erau ideile răposatului John M. Siddau. Când l-am cunoscut pe Siddau, el se ocupa de Departamentul Personalităţi al periodicului respectiv. Scrisese câteva articole, iar într-o bună zi a stat pe îndelete de vorbă cu mine:

„Oamenii sunt egoişti”, mi-a spus el. „Preocuparea lor majoră este propria lor persoana. Nu-i interesează prea

tare dacă guvernul trebuie să devină proprietarul căilor ferate, ci cum să trăiască, cum să câştige mai mult şi să fie mai sănătoşi. Dacă aş fi redactorul-şef al acestei reviste", a continuat el, „i-aş învăţa pe oameni cum să aibă grijă de dantura lor, cum să facă baie, cum să nu le fie prea cald vara, cum să obţină o slujbă bună, cum să se poarte cu angajaţii, cum să cumpere case, cum să aibă o memorie mai bună, cum să evite greşelile gramaticale ş.a.m.d. Oamenii sunt întotdeauna interesaţi de poveştile obişnuite, aşa încât aş apela la un bogătaş care să spună cum a câştigat el un milion de dolari din vânzări de terenuri. Aş invita bancheri şi directori importanţi de la diverse companii care să povestească cum s-au străduit să adune atâta putere şi avere".

Curând după aceea, Siddau a fost făcut redactor-şef. Revista avusese un tiraj mic, fiind aproape un eşec. Siddau a făcut exact ceea ce afirmase. Rezultatul a fost copleşitor. Tirajul a crescut uluitor până la două sute de mii de exemplare, iar apoi la trei-patru şi până la o jumătate de milion de exemplare. Pentru că asta îşi dorea publicul. Curând, un milion de oameni aveau să cumpere lunar revista, apoi un milion şi jumătate şi, în final, două milioane de oameni. Lucrurile nu s-au oprit aici, cifrele au continuat să crească vreme de mulţi ani. Siddau se adresase intereselor egoiste ale cititorilor săi.

Genul de subiect care menţine vie atenţia

S-a putea să îi plictisiţi pe oameni dacă vorbiţi despre concepte şi idei, însă rareori veţi da greş câtă vreme veţi discuta despre oameni. Milioane de conversaţii au loc în America peste gard, în curte, la un ceai sau la cină – care ar fi nota predominantă a acestora? Personalităţile. Exprimări de genul: „Ala a zis aia. Celălalt a zis aia. Doamna cutare a făcut asta. Am văzut-o făcând aşa şi pe dincolo". Fac „ravagii".

M-am adresat multor şcolari din Statele Unite şi din

Canada. Curând, am aflat din experienţă că, pentru a le menţine viu interesul celorlalţi, trebuie să le povestesc întâmplări despre diverse persoane. De îndată ce expun generalităţi sau mă refer la idei abstracte, Johnny începe să se agite şi să se bălăngăne în scaun, Tommy face strâmbături către un altul, Billy arunca avioane de hârtie în rândul celălalt.

Odată, am rugat un grup de oameni de afaceri americani să vorbească la Paris despre subiectul „Cum să avem succes”. Majoritatea au ridicat în slăvi virtuţile naţiunii, le-au lăudat, au ţinut predici şi au plictisit pe toată lumea. (Recent, l-am auzit pe unul dintre cei mai importanţi oameni de afaceri americani făcând exact aceeaşi greşeală într-o emisiune radio pe marginea acestui subiect. La fel procedează şi femeile care vorbesc la club sau conferenţiarii.) Aşa încât am oprit cursul şi am zis ceva în genul: „Nu vrem să ni se ţină predici. Nimănui nu-i face plăcere să asculte aşa ceva. Nu uitaţi că trebuie să amuzaţi, pentru că altfel nu vi se va da atenţie, indiferent ce aţi spune. De asemenea, nu uitaţi că unul dintre cele mai interesante lucruri de pe lumea aceasta este bârfa. Deci, vorbiţi despre două persoane pe care le cunoaşteţi. De ce una a reuşit şi cealaltă nu. Acest gen de discurs va fi ascultat cu plăcere, va fi uşor de reţinut şi cel care vorbeşte va avea, probabil, şi de câştigat de pe urma relatării. De asemenea, aceasta este de departe calea cea mai simplă prin care să vă exprimaţi, spre deosebire de aceste predici abstracte şi complicate”.

Printre cursanţi se afla o persoană care nu reuşea deloc să-şi cucerească publicul sau să se facă cât de cât interesantă. În seara aceea, a apelat la o povestire mai omenească; ne-a vorbit despre doi colegi de-ai săi de la facultate. Unul dintre ei era atât de econom, încât îşi cumpărase cămăşi de la diverse magazine din oraş şi îşi făcuse nişte grafice care arătau care se spală mai bine, se

poartă mai mult timp şi sunt cele mai rentabile în raport cu banii investiţi. Tot timpul era cu gândul la bani; totuşi, când a terminat facultatea – era student la Politehnică – avea o părere atât de bună despre el, încât nu a vrut să înceapă de jos, asemeni celorlalţi absolvenţi. Când a avut loc cea de-a treia întâlnire anuală a colegilor de generaţie, încă mai făcea grafice pentru cămăşi, aşteptând să-i iasă în cale o slujbă extraordinară. Nu i-a ieşit niciodată. A trecut un sfert de secol de atunci şi omul ăsta, nemulţumit şi înăcrit de viaţă, continuă să aibă o slujbă neînsemnată.

După aceea, vorbitorul a prezentat comparativ cu acest eşec povestea unuia dintre colegii săi care a depăşit toate aşteptările. Băiatul era extrem de sociabil. Toată lumea îl îndrăgea. Deşi era ambiţios, el a început ca proiectant. Dar se afla mereu în căutarea unei ocazii speciale. În perioada respectivă a fost realizat proiectul pentru Pan American Exposition de la Buffalo. El ştia că acolo va fi nevoie de talentul său ingineresc, aşa încât şi-a dat demisia din slujba de la Philadelphia şi s-a mutat la Buffalo. Cu firea sa agreabilă, s-a împrietenit curând cu un tip din oraş care avea o importantă poziţie politică. Cei doi au intrat într-un parteneriat şi s-au apucat de contracte. Au lucrat mult pentru compania de telefoane şi, în final, omul nostru a fost angajat de acest concern pe o leafă foarte mare. El a devenit multimilionar şi unul dintre principalii proprietari ai Western Union.

Am consemnat în rândurile de faţă doar liniile generale ale discursului. Oratorul a fost interesant şi concis, utilizând amănunte amuzante şi omeneşti… a vorbit şi iar a vorbit – tocmai el, care, de obicei, nu găsea subiect nici pentru un discurs de trei minute – şi atunci când a terminat a fost extrem de mirat să constate că de data aceasta perorase o jumătate de oră. Expunerea fusese atât de interesantă, încât a părut scurtă tuturor. Acesta a fost primul adevărat triumf al acestui cursant.

Aproape toată lumea are de învăţat din această întâmplare. Un discurs obişnuit va fi mult mai tentant în cazul în care va fi asezonat cu povestioare de interes general omenesc. Vorbitorul trebuie să încerce să-şi exprime doar câteva puncte de vedere, pe care să le ilustreze cu cazuri concrete. O asemenea metodă rareori dă greş şi, în plus, trezeşte atenţia.

Dacă este posibil, aceste poveşti trebuie să fie despre cazuri adevărate cu final fericit. Oamenii sunt extrem de interesaţi de zbateri şi de provocări. Un vechi proverb spune că toată lumea iubeşte pe cel ce iubeşte. Nu e adevărat. Oamenii sunt impresionaţi de un om care a muncit din greu. Toţi vrem să vedem doi îndrăgostiţi care se bat pentru aceeaşi femeie. Citiţi aproape orice roman, nuvelă sau mergeţi la ce film vreţi şi în toate veţi găsi un subiect controversat. Când toate obstacolele sunt îndepărtate şi când eroul îşi strânge în braţe eroina, publicul îşi adună pălăriile şi hainele. Cinci minute mai târziu femeile de serviciu stau la o bârfă printre măturile lor.

Aproape toate telenovelele au această formulă. Cititorul sau telespectatorul trebuie să îndrăgească eroul sau eroina. Trebuie să-şi dorească ceva cu mare intensitate. Acest ceva trebuie să pară de neatins, iar eroul sau eroina să lupte înverşunat pentru a reuşi.

Povestea celui care se zbate în afaceri sau în orice profesie atunci când totul pare împotriva sa şi învinge este întotdeauna un subiect interesant. Redactorul-şef al unei reviste mi-a spus cândva că povestea reală a vieţii oricărui om este întotdeauna antrenantă. Dacă cineva s-a luptat, s-a zbătut – şi cine n-a făcut-o? –, povestea sa, dacă este bine spusă, va stârni interes. Categoric.

Vorbiţi la obiect

Autorul a avut la un moment dat printre cursanţii săi un doctor în filosofie şi un tembel care îşi petrecuse

tinereţea în Marina Britanică. Rafinatul erudit era profesor universitar, iar colegul lui de curs de pe şapte mări şi ţări era proprietarul unei gherete ambulante. Ciudat este că buticarul ţinea nişte cursuri mult mai îndrăgite decât cele ale profesorului universitar. De ce? Profesorul universitar vorbea o engleză frumoasă, cultivată şi rafinată, corectă şi limpede. Dar spusele sale duceau lipsă de un lucru esenţial – de *concreteţe*. Era prea vag, prea general. Pe de altă parte, micul negustor trecea imediat la subiect. Era precis. Şi concret. Această calitate împreună cu virilitatea de care dădea dovadă şi cu exprimarea sa pe şleau reuşeau să distreze auditoriul.

Am citat acest exemplu nu pentru că ar fi tipic pentru profesorii universitari sau pentru buticari, ci deoarece ilustrează interesul – independent de studii – pe care îl stârneşte cel care vorbeşte la obiect. Acest principiu este atât de important, încât vom folosi mai multe exemplificări pentru a-l întipări bine în mintea voastră. Sperăm să nu-l uitaţi niciodată şi nici să nu-l neglijaţi.

Este, de exemplu, mult mai interesant să afirmaţi că Martin Luther era „încăpăţânat şi iremediabil” în copilărie sau că a mărturisit că profesorii îl mustrau „şi de câte cincisprezece ori pe zi”?

Cuvintele „încăpăţânat şi iremediabil” nu stârnesc prea tare atenţia. În schimb, este mai uşor să reacţionezi la afirmaţia că profesorii îl mustrau „şi de cincisprezece ori pe zi”.

Conform metodelor învechite, o biografie se scria pornind de la o mulţime de generalităţi, cărora Aristotel le spunea pe drept cuvânt „refugiul minţilor slabe”. Metoda actuală constă în utilizarea mai multor exemple care vorbesc de la sine. Biograful de modă veche spune că nu ştiu-cine s-a născut din părinţi săraci, dar cinstiţi. După noua metodă, o biografie ar suna cam aşa: tatăl lui nu-şi putea permite o pereche de pantofi în plus şi când ningea

îşi înfăşură încălţările ca să nu i se ude picioarele şi să-i ţină de cald. Dar în ciuda acestei sărăcii, nu îndoia niciodată laptele şi nu vindea cai bolnavi. Aceste calităţi arată că tatăl lui era „sărac şi cinstit”, nud aşa? Nu e mult mai captivantă această metodă?

Dacă această tehnică este atât de eficientă în cazul biografilor moderni, va funcţiona categoric şi în cazul oratorilor moderni.

Să mai luăm un exemplu. Să zicem că aţi vrea să vă referiţi la caii-putere irosiţi zilnic de cascada Niagara, manifestându-vă totodată dezaprobarea. Să presupunem că aţi scoate în evidenţă numai acest aspect şi apoi aţi adăuga că dacă aceasta capacitate ar fi utilizată şi profiturile rezultate ar fi folosite pentru cele necesare în viaţa de zi cu zi, mulţi oameni ar fi mai bine îmbrăcaţi şi mai bine hrăniţi. Oare acesta este modul în care discursul devine mai interesant şi mai captivant? Nu şi nu. Nu e mai bine aşa? Iată un citat din Edwin S. Slosson apărut în publicaţia *Daily Science News Bulletin*:

Ni se spune mereu că sunt câteva milioane de oameni în ţara asta care trăiesc într-o sărăcie lucie şi nu au nici măcar ce mânca, totuşi cascada Niagara iroseşte echivalentul a 250.000 de pâini pe oră. Parcă şi vedem în faţa ochilor 600.000 de ouă proaspete care cad în prăpastie la fiecare oră, transformându-se într-o omletă gigantică în vâltoarea apei. Dacă s-ar arunca un val de pânză în această apă, ar avea 1.300 de metri lăţime, cât râul Niagara, şi ar reprezenta echivalentul unei proprietăţi distruse. Dacă ar exista o bibliotecă Carnegie la poalele acestei cascade, într-o oră sau două s-ar umple de cărţi bune. Chiar şi un supermagazin ar putea pluti pe Lacul Erie, zdrobindu-şi produsele de stâncile de 50 de metri înălţime. Sigur că ar fi un spectacol extrem de interesant şi de incitant şi la fel de atrăgător pentru mulţime pe cât este astăzi de costisitor de realizat. Totuşi, este posibil ca unii

să aibă obiecţii referitoare la utilizarea energiei electrice ce s-ar putea obţine din această cascadă.

Cuvinte care desenează imagini

Mai există o tehnică utilă în procesul de a face un discurs interesant – o metodă foarte importantă, din păcate însă complet ignorată. Vorbitorul obişnuit nu pare conştient de existenţa acesteia. Probabil că nu s-a gândit niciodată serios la folosirea cuvintelor care sugerează imagini. Un orator uşor de urmărit este cel care reliefează imagini în faţa ochilor noştri. Cel ce foloseşte simboluri descrie locuri comune, neinteresante, determină publicul să dea din cap nemulţumit.

Imagini. Imagini. Imagini. Sunt pe gratis, ca aerul pe care îl respirăm. Presăraţi-le prin vorbele voastre în conversaţii. Veţi fi mai antrenanţi şi veţi avea o mai mare putere de convingere.

Să luăm fragmentul pe care tocmai l-am citat din *Daily Science News Bulletin*, referitor la cascada Niagara. Urmăriţi imaginile pe care le sugerează cuvintele. Sunt dinamice, mai ceva ca iepurii australieni: „250.000 de pâini, 600.000 de ouă care cad în prăpastie făcând o omletă gigantică în vâltoarea apei. Dacă s-ar arunca în apă un val de pânză, ar măsura 1300 de metri lăţime. Biblioteca Carnegie la poalele acestei cascade ar fi plină de cărţi. Chiar şi un supermagazin ar putea pluti, zdrobindu-şi produsele de stânci”.

Aşa cum eşti captivat de imaginile dintr-un film sau de scenele unei piese de teatru, este imposibil să ignori un asemenea articol.

Herbert Spencer sublinia în celebrul său eseu, *Philosophy and Style* (*Filosofia stilului*), superioritatea termenilor care creează imagini vii:

„Noi nu gândim”, spune el, „în generalităţi, ci în lucruri specifice… Ar trebui evitată o frază de genul «Conform manifestărilor, obiceiurilor şi distracţiilor unui

popor, dar şi cruzimii şi barbariei de care dă dovadă, articolele din codul penal ar trebui să fie severe.»

În schimb, ar trebui să scrie: «În măsura în care oamenilor le face plăcere să se bată, să meargă la coride sau la lupte cu gladiatori, pedeapsa va fi prin spânzurătoare, ardere pe rug şi tras pe roată.»”.

Aceste expresii creatoare de imagini sunt prezente în Biblie şi în scrierile lui Shakespeare mai ceva ca albinele la miere. De exemplu, era suficient să fie menţionat un obiect comun pentru a îmbunătăţi imaginea. Sau cum s-ar fi exprimat Shakespeare prin fraza sa nemuritoare: „Să sufli cu aur metalul cel mai fin, să vopseşti crinul sau să parfumezi violeta”.

Aţi stat vreodată să vă gândiţi că aproape toate proverbele pot fi vizualizate? „Nu da cioara din mână pe vrabia de pe gard”, „O nenorocire nu vine niciodată singură”, „Poţi duce omul până la uşa bisericii, dar cu sila nu-l poţi cununa”. Aceleaşi imagini le veţi întâlni şi în expresiile care stârnesc zâmbete de sute de ani şi se folosesc frecvent: „viclean ca o vulpe”, „mort de-a binelea”, „a cădea grămadă”, „tare ca piatra”.

Lincoln utiliza întotdeauna o terminologie vizuală. Atunci când se plictisea de discursurile oficiale lungi şi complicate de pe biroul său de la Casa Albă, le refuza, dar nu printr-o exprimare neutră, ci printr-o frază care crea o imagine aproape imposibil de uitat. „Atunci când trimit pe cineva să-mi cumpere un cal nu vreau să-mi spună câţi dinţi are în gură, ci doar de ce e în stare”.

Stârniţi interesul prin contraste

Ascultaţi următoarea acuzaţie pe care i-o aduce Macaulay lui Charles I. Observaţi că Macaulay foloseşte nu numai imagini, ci şi nişte fraze foarte echilibrate. Contrastele puternice ne trezesc întotdeauna interesul. Astfel de imagini contrastante stau la baza acestui paragraf:

Îl învinuim că şi-a încălcat jurământul pe care l-a depus la încoronare. Ni se spune că şi-a ţinut jurământul de căsătorie. Îl învinuim că şi-a abandonat poporul, lăsându-l pradă celor mai exaltaţi prelaţi; iar el se apără luându-şi fiul pe genunchi şi sărutându-l! îl acuzăm că a încălcat legile din Carta Drepturilor după ce în urma unei mature hotărâri a promis să le respecte; şi ni se mai zice că s-a obişnuit să-şi spună rugăciunile la şase dimineaţa. Toate acestea împreună cu veşmintele sale Vandyke, cu chipul său frumos şi cu barba îngrijită ne-au făcut să-l credem când a jurat, de aceea este îndrăgit de generaţia actuală.

Interesul este contagios

Am discutat până acum despre subiectele interesante pentru public. Totuşi, dacă cineva va încerca să urmeze mecanic sugestiile din această carte vorbind asemenea lui Cocker, va deveni plictisitor şi searbăd. Trezirea şi menţinerea interesului publicului ţine de personalitate şi de spiritualitate. Nu este ca atunci când acţionezi o locomotivă cu aburi. Nu există reguli precise.

Reţineţi: interesul „se ia”; cei ce vă ascultă mai mult ca sigur că se vor molipsi, cu condiţia să fiţi la rândul vostru interesanţi. Cu puţină vreme în urmă, un domn s-a ridicat în timpul unui curs pe care l-am ţinut la Baltimore şi a încins publicul vorbind despre metodele de pescuit din Golful Chesapeake, unde speciile respective vor dispărea până la urmă. Şi asta în câţiva ani. El trăia din plin acest subiect. Era important pentru el. Şi era realmente foarte sincer. Acest lucru se vedea şi din maniera de a vorbi pe care o adoptase. Când s-a ridicat să ia cuvântul, nici măcar nu ştiam că există o specie numită peşte-piatră în Golful Chesapeake. Bănuiesc că majoritatea publicului se afla în aceeaşi situaţie. Dar înainte ca el să termine de vorbit, ne-am molipsit cu toţii de îngrijorarea lui. Probabil că am fi fost dispuşi să semnăm şi o petiţie pentru un proiect

legislativ în favoarea acestui peşte.

L-am întrebat odată pe Richard Washburn Child, pe vremea aceea ambasador al Americii în Italia, care este secretul succesului său ca scriitor. El mi-a răspuns: „Viaţa este atât de palpitantă, încât nu-mi găsesc locul până nu le mărturisesc şi altora descoperirea mea”. Nimeni nu poate să nu se lase influenţat de un asemenea vorbitor sau scriitor atât de interesant.

Am ascultat la Londra un discurs: după ce oratorul a terminat, cineva din grupul nostru, dl E.F. Benson, un bine-cunoscut romancier englez, a remarcat faptul că i-a plăcut în mod special finalul, mult mai mult decât introducerea. Când l-am întrebat de ce, el mi-a răspuns: „Cel care vorbea părea el însuşi mult mai interesant de partea finală a discursului şi întotdeauna mă bizui pe vorbitor pentru a-mi transmite din entuziasmul şi interesul său”. Toată lumea procedează aşa, nu uitaţi.

Rezumat

1. Ne interesează informaţiile ieşite din comun despre lucrurile obişnuite.

2. Unicul subiect de care părem interesaţi suntem noi înşine.

3. Cel care îi face pe ceilalţi să vorbească despre ei înşişi, despre lucrurile care îi interesează şi care ştie să-i asculte atent va fi, în general, considerat priceput în arta conversaţiei, chiar dacă nu vorbeşte prea mult.

4. Bârfa pură, poveştile adevărate vor trezi şi vor menţine aproape întotdeauna atenţia publicului. Vorbitorul trebuie să sublinieze doar câteva idei, pe care să le exemplifice cu cazuri de interes general omenesc.

5. Vorbiţi la obiect. Nu trebuie să aparţineţi genului de vorbitori „sărac, dar cinstit”. Nu spuneţi doar că Martin Luther era „încăpăţânat şi iremediabil” în copilărie. După ce enunţaţi faptul, amintiţi cum era mustrat de către profesorul său şi de câte „cincisprezece ori pe zi”. Acest

lucru dă claritate afirmaţiei, impresionează şi trezeşte interesul.

6. Presăraţi-vă discursul cu expresii care creează imagini, prin cuvinte ce pun în mişcare faptele chiar în faţa ochilor voştri.

7. Dacă este posibil, folosiţi propoziţii echilibrate şi idei contrastante.

8. Interesul manifestat de vorbitor e contagios. Publicul se va molipsi cu siguranţă dacă vorbitorul este suficient de convins de ceea ce spune. Interesul însă nu poate fi trezit printr-o aplicare mecanică a unor simple reguli.

12
Îmbunătăţirea stilului

Un englez şomer şi fără niciun fel de rezerve financiare se plimba pe străzile Philadelphiei căutând de lucru. El a intrat în biroul domnului Paul Gibbons, un bine cunoscut om de afaceri din oraş, şi a cerut să dea o probă. Dl. Gibbons l-a privit pe străin cu neîncredere. Aspectul său era categoric în defavoarea lui. Hainele erau mototolite şi zdrenţuite şi se citeau pe el efectele crizei financiare. Pe jumătate din curiozitate, pe jumătate din milă, dl Gibbons l-a lăsat totuşi să dea proba. La început a intenţionat să îi acorde atenţie numai câteva clipe, însă clipele s-au transformat în minute, iar minutele s-au scurs până la o oră. Şi conversaţia continua. Întrevederea s-a încheiat când dl Gibbons i-a telefonat domnului Roland Taylor, directorul firmei din Philadelphia, Dillon, Read and Co. Dl. Taylor, unul dintre principalii bancheri ai oraşului, l-a invitat pe străin la masă şi i-a asigurat o slujbă de invidiat. Cum a reuşit, oare, acest om care părea întruchiparea eşecului să obţină un asemenea efect într-un răstimp atât de scurt?

Secretul poate fi divulgat printr-o singură propoziţie: stăpânirea perfectă a limbii engleze. Într-adevăr, el

studiase la Oxford şi venise în America cu nişte afaceri care se încheiaseră dezastruos, lăsându-l fără bani şi fără prieteni. Dar el vorbea atât de bine şi atât de frumos limba maternă, încât cei care îl ascultau uitau de pantofii scâlciaţi, de haina mototolită şi de faţa lui nebărbierită. Stilul său devenise pe loc un paşaport ideal pentru înaltele cercuri ale lumii afacerilor.

Povestea acestui om este extraordinară, dar ilustrează un adevăr general valabil, faptul că suntem judecaţi după felul în care vorbim. Cuvintele noastre ne definesc şi spun unui ascultător avizat cu cine ne-am însoţit. Reprezintă marca educaţiei şi a culturii noastre.

Suntem legaţi de această lume prin patru trăsături comune. Suntem evaluaţi şi clasificaţi în funcţie de aceste patru lucruri: ceea ce facem, cum arătăm, ceea ce spunem şi cum spunem. Totuşi, mulţi se bâlbâie o viaţă întreagă după terminarea şcolii, fără a face un efort susţinut de a-şi îmbunătăţi bagajul de cuvinte, de a stăpâni bine nuanţele lor, de a vorbi cu precizie şi distincţie. De obicei, sunt folosite aceleaşi fraze obosite, atât la birou, cât şi pe stradă. Deci, nu e de mirare că nu exista distincţie şi personalitate în felul de a vorbi. Nu e de mirare că deseori sunt încălcate regulile de pronunţie şi uneori şi cele gramaticale. Am auzit chiar câţiva absolvenţi de facultate spunând „mult am” şi „nu’s” sau chiar „el şi cu eu”. Şi atunci, dacă oameni cu diplomă fac asemenea greşeli, ce să mai aşteptăm din partea celor fără şcoală, care n-au reuşit să-şi urmeze studiile din motive financiare?

Cu ani în urmă, stăteam într-o după-amiază în Coliseumul din Roma şi visam cu ochii deschişi. S-a apropiat de mine un străin, un englez din colonii. S-a prezentat şi a început să-mi povestească experienţele sale din Cetatea Eternă. N-au trecut nici trei minute şi a început să zică „mai multe” şi „este”. În dimineaţa în care s-a trezit, şi-a lustruit pantofii şi s-a îmbrăcat impecabil

pentru a-şi dovedi respectul faţă de sine şi pentru a-l câştiga pe cel al celor cu care intra în contact; dar nu a reuşit deloc să-şi perie şi vocabularul sau să conceapă nişte fraze fără cusur. I-ar fi fost ruşine, de exemplu, să nu-şi scoată pălăria în faţa unei doamne cu care vorbeşte, dar nu-i era ruşine – nici măcar nu-şi dădea seama – că încălca regulile gramaticale „zgâriind" urechile tuturor celor care îl ascultau. Prin ceea ce spunea, se autocaracteriza. Engleza pe care o folosea demonstra permanent şi fără niciun dubiu faptul că nu era un om de cultură.

Dr. Charles W. Eliot, după o experienţă ca rector la Harvard de un sfert de veac, a declarat: „Recunosc că există un accesoriu absolut necesar în educaţia oricărei doamne sau al oricărui domn, o folosire corectă şi rafinată a limbii materne". Aceasta este o afirmaţie extrem de importantă. Cântăriţi-o bine.

Dar mă veţi întreba cum am putea reuşi să intrăm în intimitatea cuvintelor, să le folosim frumos şi adecvat. Din fericire, nu este niciun mister asupra modalităţii ce trebuie utilizate. Metoda reprezintă un secret cunoscut de toată lumea. Lincoln a utilizat-o cu un succes uimitor. Niciun alt american nu a reuşit mai bine să-şi folosească vorbele, făcându-le să fie extrem de ademenitoare şi cu o muzicalitate pe măsură: „Fără gând rău faţă de nimeni şi cu rudă faţă de toţi". Oare Lincoln era înzestrat de la natură cu darul vorbelor alese? Tocmei el, al cărui tată era un tâmplar analfabet, iar mama nu era nici ea prea citită? Nu există nicio dovadă în acest sens. Când a fost ales în Congresul american, el îşi definea educaţia în actele oficiale de la Washington cu un singur adjectiv, „imperfect". În viaţa lui nu făcuse nici douăsprezece luni de şcoală. Cine fuseseră mentorii lui? Zachariah Birney şi Caleb Hazel în pădurile din Kentucky, Azel Dorsey şi Andrew Crawford de lângă Izvorul Porumbelului din Indiana – pedagogi pasageri care mergeau de la o aşezare

la alta, ducându-şi existenţa ca vai de lume, căci se găseau cu greu eruditi care să fie dispuşi să predea citirea, scrierea şi aritmetica pe şuncă, pe porumb şi pe grâu. Lui Lincoln nu i-au fost de prea mare ajutor şi nici nu puteau fi consideraţi un model. Aşa cum nici lumea care îl înconjura nu-i era de prea mare folos.

Fermierii şi negustorii, avocaţii şi împricinaţii cu care avea de-a face în cel de-al optulea district juridic din Illinois nu posedau magia cuvintelor. Dar Lincoln – şi acest lucru trebuie bine reţinut – nu îşi petrecea tot timpul cu cei de teapa lui sau cu inferiorii săi. El avea alţi prieteni, minţi de elită, poeţii tuturor vremurilor. Ştia pe dinafară pagini întregi din Burns, Byron şi Browning. A ţinut şi o conferinţă despre Burns. Avea un exemplar cu poeziile lui Byron la el în birou şi un altul acasă. Cel de la birou fusese atât de des întrebuinţat, încât paginile se desprinseseră şi căzeau, mai cu seamă cele cu *Don Juan*. Chiar şi când se afla la Casa Albă şi purta pe umeri copleşitoarea răspundere a Războiului Civd, el îşi aduna puterile şi-şi găsea vreme să citească din poeziile lui Hood înainte de culcare. Uneori se trezea în toiul nopţii şi deschidea cartea, descoperind versuri extrem de mobilizatoare şi de încântătoare. Se scula din pat doar în cămaşă de noapte şi în papuci, se plimba pe holuri până îşi găsea secretarul şi citea poezie după poezie. La Casa Albă îşi găsea vreme să repete lungi pasaje din Shakespeare învăţate pe dinafară, să critice interpretarea actorilor şi să ofere propria interpretare. „Am citit câteva piese ale lui Shakespeare”, îi scria el lui Hackett, actorul, „probabil la fel de des ca orice cititor obişnuit: *Regele Lear*, *Richard al III-lea*, *Henric al VIII-lea*, *Hamlet* şi mai ales *Macbeth*. Cred că nimic nu egalează această piesă de teatru. Este minunată”.

Lincoln adora versurile. Nu numai că le învăţa pe dinafară şi le repeta atât în viaţa particulară, cât şi în public, dar a încercat chiar să şi scrie lungi poezii. A citit

una dintre acestea la nunta surorii lui. Mai târziu, pe la jumătatea vieţii, avea un caiet întreg cu versuri proprii, dar era atât de reţinut în privinţa acestor creaţii, încât nu le permitea nici celor mai apropiaţi prieteni să le citească.

„Acest autodidact”, scria Robinson în cartea sa, *Lincoln as a Man of Letters* (*Lincoln ca om de litere*), „îşi înveşmânta mintea cu subiecte de o reală cultură. Putem să îi spunem geniu sau talent, oricum el acumula cunoştinţele aşa cum descria profesorul Emerton felul cum îşi desăvârşise educaţia Erasm: «Nu mai era la şcoală, continua să înveţe printr-o metodă pedagogică care întotdeauna dăduse rezultate, şi anume prin tehnica acordării unei energii neobosite studiului şi exerciţiului practic.» „Acest ciudat pionier, care strângea porumbul şi tranşa porci pe 31 de cenţi pe zi la fermele din Indiana, a ţinut, la Gettysburg, unul dintre cele mai frumoase discursuri spuse vreodată de un muritor. Acolo luptaseră o sută şaptezeci de mii de oameni. Şapte mii muriseră. Cu toate acestea, Charles Summer spunea, la puţin timp după moartea lui Lincoln, că acest discurs va dăinui chiar şi atunci când va pieri amintirea acestei bătălii şi că într-o bună zi lumea îşi va aminti de bătălie doar prin prisma acestui discurs. Cine s-ar putea îndoi de exactitatea acestei profeţii? Edward Everett a vorbit două ore la Gettysburg. Tot ce a spus el s-a uitat de mult. Lincoln a vorbit sub două minute: un fotograf a încercat să-i facă o poză în timpul discursului, dar Lincoln a terminat înainte ca acest aparat încă primitiv să poată fi potrivit.

Cuvântarea lui Lincoln a fost scrijelită în bronz şi expusă la biblioteca din Oxford ca exemplu a ceea ce se poate face din limba engleză.

Discursul ar trebui învăţat pe dinafară de orice student care ia cursuri de oratorie.

În urmă cu optzeci şi şapte de ani, părinţii noştri au adus pe aceste meleaguri o nouă naţiune zămislită în

libertate şi hotărâtă să respecte ideea că toţi oamenii sunt egali. Acum suntem în plin Război Civil, punându-ne poporul la încercare pentru a vedea cât mai poate îndura o naţiune astfel zămislită. Ne-am întâlnit pe un mare câmp de luptă. Vom dărui o parte din el pentru odihna de veci a celor care şi-au dat viaţa aici, astfel încât această naţiune să trăiască mai departe. Aşa se cuvine să facem. Dar nu putem să dăruim, să sfinţim acest pământ sterp. Aceşti oameni curajoşi, morţii şi viii care s-au luptat aici l-au sfinţit deja. Căci noi, cu slabele noastre puteri, nu putem face mai mult ori mai puţin. Lumea poate că nici nu va băga de seamă ori nu va fine minte prea mult timp ce spunem noi aici, dar nu va putea niciodată să uite ceea ce au făcut ei aici. Pentru noi, cei vii, cei ce au luptat aici au făcut-o cu atâta noblеţe. Mai degrabă pentru noi s-au jertfit ei şi din moartea lor glorioasă ne vom devota şi mai mult cauzei pentru care ei şi-au dat viaţa. Căci ei nu trebuie să fi murit în zadar. Această naţiune sub ocrotirea Domnului va renaşte în libertate. Şi acest guvern al poporului din popor şi prin popor nu va pieri niciodată de pe faţa pământului.

Se presupune că ultimele cuvinte ale acestei cuvântări nemuritoare au fost ideea lui Lincoln. Dar, oare chiar aşa stau lucrurile? Herndon, partenerul lui în avocatură, îi dăduse cu câţiva ani înainte lui Lincoln un exemplar care cuprindea cuvântările lui Theodore Parker. Lincoln citise şi subliniase în această carte frazele „Democraţia este autoguvernare peste toţi oamenii, prin toţi oamenii şi pentru toţi oamenii”. E posibd ca Theodore Parker să fi împrumutat expresia de la Webster, care o spusese cu patru ani înainte în celebrul răspuns către Hayne: „Guvernul poporului, format pentru popor, din popor care răspunde în faţa poporului”. La rândul său, Webster ar fi putut să împrumute ideea de la preşedintele James Monroe, care glăsuise cam la fel cu treizeci de ani

mai devreme. Dar James Monroe cui îi datora asta? Cu cinci sute de ani înainte ca el să se nască, Wyclif scria în prefaţa traducerii Scripturilor că „Această Biblie este a popoarelor, făcută de popoare şi pentru popoare”. Cu mult înainte să se fi născut Wyclif, cu vreo 400 de ani! Cr., Cleon, în discursul său către atenieni, vorbea despre un conducător „al poporului, din popor şi pentru popor”. De unde s-a inspirat Cleon? Se pierde în negura timpurilor.

Puţine lucruri sunt noi sub soare. Cât de mult datorează vorbitorii lecturilor lor!

Cărţile! Acesta este secretul. Cel ce-şi va îmbogăţi bagajul de cuvinte trebuie să se cufunde permanent în literatură. „Singura nemulţumire pe care o voi avea întotdeauna într-o bibliotecă”, spune John Bright, „este că viaţa este prea scurtă şi nu mă voi putea bucura îndeajuns de acest ospăţ pe care îl am în faţa ochilor”. Bright a renunţat la şcoală la cincisprezece ani şi a început să muncească într-o fabrică de bumbac, nemaiavând ocazia să-şi termine studiile. Totuşi, a devenit unul dintre cei mai străluciţi oratori ai generaţiei sale. El este celebru pentru maniera magnifică în care stăpânea limba engleză. El a citit, a studiat şi a copiat caiete întregi, dar a şi reţinut pasaje lungi din poezia lui Byron, a lui Milton şi a lui Wordsworth şi a lui Whittier, dar şi a lui Shakespeare şi a lui Shelley. Ca să-şi îmbogăţească vocabularul, el recitea anual *Paradisul pierdut*.

Charles James Fox îl citea pe Shakespeare cu glas tare ca să-şi îmbunătăţească stilul. Gladstone şi-a intitulat studiul său *Templul păcii*, în această lucrare citând 15.000 de cărţi. El recunoştea că i-au fost de mare ajutor scrierile Sf. Augustin, ale episcopului Buder, ale lui Dante, Aristotel şi Homer. *Iliada* şi *Odiseea* l-au captivat. A scris şase cărţi despre poezia lui Homer şi despre vremurile în care a trăit acesta.

Sistemul mai tânărului Pitt era să se uite peste o

pagină sau două scrise în greacă sau latină, apoi să le traducă în limba lui. A făcut asta zilnic vreme de zece ani şi „a dobândit un talent aproape fără egal în a-şi exprima gândurile fără să-şi ia un răgaz, punându-le într-o ordine perfectă şi elegantă. Demostene a copiat de opt ori istoria lui Tucidide pentru a dobândi arta frazării maiestuoase şi impresionante pe care o stăpânea acest celebru istoric. Rezultatul: două mii de ani mai târziu, pentru a-şi îmbunătăţi stilul, Woodrow Wilson a studiat lucrărde lui Demostene. DI Asquith a descoperit că cea mai bună modalitate de autoformare este citirea lucrărilor episcopului Berkeley.

Tennyson studia zilnic Biblia. Tolstoi citea şi recitea Evangheliile până ce ajunsese să ştie pe dinafară pasaje întregi. Mama lui Ruskin îl obliga pe acesta să reţină zilnic lungi pasaje din Biblie şi să o citească anual cu glas tare, „fiecare silabă, nume complicate şi tot ce e acolo de la *Facerea lumii* la *Apocalipsă*”. Ruskin atribuia gustul său neîntrecut şi stilul literar acestei discipline de studiu.

Se spune că R.L.S. ar fi cele mai îndrăgite iniţiale din limba engleză. Robert Louis Stevenson era scriitorul scriitorilor. Cum şi-a dezvoltat acesta stilul fermecător care l-a făcut celebru? Din fericire, ne-a spus chiar el.

De câte ori citesc o carte sau un pasaj care îmi plac în mod special şi în care mi se pare că s-a spus ceva important, că a fost introdus un efect sau că există o forţă indiscutabilă a stilului ori o distincţie cu totul deosebită, trebuie imediat să mă apuc să imit această calitate excepţională. N-am reuşit, ştiu asta. Şi am încercat iar. Şi din nou n-am reuşit. Şi iar, şi iar. Dar măcar în aceste încercări zadarnice am exersat ritmul, armonia, structura şi coordonarea ideilor.

Astfel i-am imitat pe toţi: Hazlitt, Lamb, Wordsworth, Sir Thomas Browne, Defoe, Hawthorne, Montaigne.

Că vă place sau nu, asta este singura cale de a învăţa

să scrii: indiferent că am de câştigat sau nu de pe urma acestui mod, este singura cale. Aşa a învăţat şi Keats şi nu cred că a existat un temperament mai rafinat în literatura noastră decât cel al lui Keats.

Marele lor avantaj este că imitaţiile continuă să strălucească mai presus de învăţăcel, devenind inimitabile. N-are decât să încerce cât vrea. Tot va da greş. Şi există un proverb foarte vechi, dar şi tare adevărat, că eşecul este drumul spre reuşită.

Dar gata, ajunge cu numele şi cu exemplele. A fost aflat secretul. Lincoln îi scria unui tânăr nerăbdător să devină un avocat de succes: „Trebuie doar să iei cărţile, să le citeşti şi să le studiezi atent. Munca, munca, munca este totul".

Ce cărţi? Puteţi începe cu cea a lui Arnold Bennett, *How to Live on Twenty-four Hours a Day* (*Cum poţi trăi douăzeci şi patru de ore din douăzeci şi patru*). Această carte vă va stimula ca un duş rece. Vă va spune multe despre cel mai interesant subiect dintre toate – voi înşivă. Vă va dezvălui cât timp pierdeţi în fiecare zi, cum puteţi pune capăt risipei şi cum să folosiţi ceea ce economisiţi. Cartea nu are decât 103 pagini. O puteţi parcurge uşor într-o săptămână. Rupeţi câte douăzeci de pagini în fiecare dimineaţă şi băgaţi-le în buzunar. Acordaţi sacrosanctului ziar de dimineaţa doar zece minute în loc de cele obişnuite, care sunt douăzeci sau treizeci.

„Am renunţat la ziare pentru Tacit şi Tucidide, pentru Newton şi Euclid", scria Thomas Jefferson, „şi sunt mult mai fericit". Nu credeţi că şi voi, urmând exemplul lui Jefferson, măcar reducând la jumătate cititul ziarului, veţi fi mai fericiţi şi mai înţelepţi pe zi ce trece? Nu doriţi să încercaţi o lună şi să acordaţi timpul astfel economisit unei valori durabile, cum ar fi o carte bună? De ce n-aţi citi paginile pe care le ţineţi în buzunar în timp ce aşteptaţi liftul, autobuzul, masa sau pentru o audienţă? După ce veţi

fi citit aceste douăzeci de pagini, puneţi-le la loc în carte şi rupeţi-le pe următoarele douăzeci. Lipiţi un scoci peste coperte, ca să ţină paginile la locul lor. Nu-i mai bine să ai o carte măcelărită în felul ăsta, dar căreia să-i înţelegeţi mesajul, decât una impecabilă. Însă necitită şi lăsată pe raftul unei biblioteci? După ce veţi termina de citit această lucrare, ar putea să vă stârnească interesul o altă carte a aceluiaşi autor. Încercaţi *The Human Machine* (*Maşina umană*). Această carte vă va ajuta să vă purtaţi cu mai mult tact cu ceilalţi. Vă va dezvolta echilibrul şi siguranţa de sine. Aceste cărţi vă sunt recomandate nu numai prin ceea ce spun, dar şi pentru felul cum o spun, pentru efectul pe care îl vor avea sigur asupra vocabularului vostru, care se va îmbogăţi şi se va cizela. Mai sunt şi alte câteva cărţi utile: *The Octopus* (*Caracatiţa*) şi *The Pit* (*Prăpastia*) de Frank Norris, două dintre cele mai bune romane americane scrise vreodată. Prima se ocupă de frământările şi tragediile omeneşti petrecute în lanurile de grâu din California; cea de-a doua descrie bătăliile de la Bursa din Chicago. *Tess of the D'Urbervilles*, de Thomas Hardy este una dintre cele mai frumoase poveşti scrise vreodată. Apoi *A Mans Value to Society* (*Valoarea omului în raport cu societatea*) de Newell Dwight Hillis, şi *Talk to Teachers* (*Conversaţi cu profesorii*), de profesor William James, sunt două cărţi care merită să fie citite. *Ariei*, *Life of Shelley* (*Ariei*, *Viaţa lui Shelley*), de André Maurois, *Childe Harold*'s *Pilgrimage*, De Byron, şi *Travels with a Donkey* (*Călătorii cu măgarul*), de Stevenson, se află pe aceeaşi listă.

Ralph Waldo Emerson trebuie să vă însoţească zi de zi. Mai întâi trebuie să-i ascultaţi celebrul eseu despre încrederea în sine. Lăsaţi-l să vi-l şoptească la ureche frază cu frază:

Exprimaţi-vă convingerile latente şi vor prinde un sens universal. Pentru că întotdeauna ceea ce este interior

devine cel mai important – şi primul rând va răsuna odată cu trompetele Judecăţii de Apoi. Glasurile familiare minţii noastre sunt cele ale merituoşilor Moise, Platon şi Newton. Căci ei au înnodat cărţi şi tradiţii şi au vorbit nu despre ceea ce spun oamenii, ci despre ceea ce gândesc. Omul ar trebui să înveţe să discearnă şi să urmărească geana de lumină care ţâşneşte din mintea sa şi mai puţin scânteile poeţilor şi ale înţelepţilor noştri. Şi totuşi, el îşi alungă gândul pentru că e al său. În orice lucrare genială recunoaştem parte din gândurile noastre refuzate: ne revin cu gesturi maiestuoase. Nici adevăratele lucrări de artă nu au un efect mai mare ca lecţie ce trebuie învăţată. Ni se spune că trebuie să ne supunem impresiilor noastre spontane cu o inflexibilitate bine dispusă şi nu să dăm ascultare corului de voci de pe margine. Altfel, mâine un străin va zice exact ceea ce am gândit şi am simţit mereu şi vom fi obligaţi de a trăi ruşinea de a ne însuşi părerea altcuiva.

Există un moment în formarea oricui când se ajunge la convingerea că invidia înseamnă ignoranţă, că imitatul este sinucidere şi că trebuie să se accepte cu bune şi cu rele, aşa cum e. Gândul că întreg universul e plin de bunătate îl va face să înţeleagă că nimic nu poate face, nici cultiva porumbul de nu se va ocupa mai întâi de pământul său. Puterea ce zace în sine e ceva nou pentru natură şi numai el ştie ce poate face, dar nu o poate şti până ce nu încearcă.

I-am lăsat pe cei mai buni autori la sfârşit. Ce sunt ei? Când Sir Henry Irving a fost rugat să dea o listă cu cele mai bune o sută de cărţi, el a răspuns: „Înainte de a-mi cere o listă cu o sută de cărţi, cereţi-mi numai două – Biblia şi Shakespeare”. Sir Henry avea dreptate. Adăpaţi-vă din această nesecată fântână a literaturii engleze. Beţi cât mai mult şi cât mai des. Lăsaţi deoparte ziarul de seară şi spuneţi: „Shakespeare, vino şi vorbeşte-mi în seara asta

despre Romeo şi Julieta, despre Macbeth şi ambiţia sa". Dacă veţi proceda aşa, care vă va fi răsplata? Treptat, pe nebănuite, dar inevitabil, stilul vi se va îmbunătăţi, căpătând mai multă frumuseţe şi rafinament. Treptat, veţi reflecta gloria şi frumuseţea, dar şi măiestria celor ce vă sunt aproape. Goethe observa: „Spune-mi ce citeşti şi am să-ţi spun cine eşti".

Programul de lectură va presupune şi puţină voinţă şi o mai bună drămuire a timpului. Ediţiile de buzunar ale eseurilor lui Emerson şi ale pieselor lui Shakespeare costă foarte puţin.

Secretul lui Mark Twain în mânuirea cuvintelor

Oare cum şi-a dezvoltat Mark Twain încântătoarea capacitate de a jongla cu vorbele? Când era tânăr, a mers din Missouri în Nevada cu diligenta, ceea ce a însemnat un drum anevoios şi de lungă durată. Mâncarea – şi uneori chiar şi apa – trebuia transportate de la începutul călătoriei, atât pentru pasageri, cât şi pentru cai. Orice greutate suplimentară s-ar fi putut transforma într-un dezastru; bagajele erau cântărite până la gram. Cu toate acestea, Mark Twain şi-a luat cu el *Dicţionarul Webster*, traversând împreună munţii, pustietăţile, un întreg ţinut plin de bandiţi şi de indieni. El îşi dorea să devină stăpânul cuvintelor şi cu îndrăzneala şi bunul-simţ de care dădea dovadă era ferm hotărât să ducă la îndeplinire această doleanţă.

Atât Pitt, cât şi lordul Chatham au studiat dicţionarul de două ori, pagină cu pagină, cuvânt cu cuvânt. Browning se inspira de acolo zilnic, găsindu-l antrenant şi instructiv. Lincoln „stătea în amurg", consemnează biografii săi, Nicolay şi Hay, „şi citea dicţionarul cât era lumină". Acestea nu sunt nişte lucruri extraordinare. Orice scriitor şi orator important au procedat la fel. Woodrow Wilson stăpânea la perfecţie limba engleză. O parte din scrierile sale – *Declaraţia de război împotriva Germaniei* fără

îndoială că îşi vor găsi locul în literatură.

Iată cum povesteşte el că a învăţat să stăpânească frazele.

Tatăl meu nu permitea niciunuia dintre cei din casă să folosească expresii incorecte. Orice greşeală a vreunuia dintre copii era corectată imediat. Orice cuvânt nou era explicat pe dată; fiecare dintre noi era încurajat să-l folosească în conversaţii sau să şi-l fixeze în memorie.

Un vorbitor din New York care este lăudat adesea pentru fermitatea propoziţiilor sale, dar şi pentru frumuseţea simplă a limbajului, a ridicat într-o conversaţie embargoul asupra secretului forţei sale de a alege cuvintele cele mai potrivite şi mai incisive. De câte ori întâlneşte un cuvânt necunoscut într-o conversaţie sau într-o lectură, şi-l notează într-un carneţel. Apoi, chiar înainte să se culce seara, caută în dicţionar o pagină sau două din *Dicţionarul de sinonime*, *antonime şi prepoziţii* al lui Fernald; el notează sensul exact al cuvintelor pe care în mod obişnuit le-ar folosi drept sinonime perfecte. Un cuvânt nou pe zi – acesta este mottoul său. Asta înseamnă că peste an învaţă trei sute şaizeci şi cinci de cuvinte noi, care constituie modalităţi de exprimare. Aceste noi cuvinte sunt păstrate într-un carneţel, iar sensul lor este revăzut în cele mai ciudate momente de peste zi. El a constatat că un cuvânt se fixează după ce este folosit de trei ori.

Povestirile romantice ascunse de cuvintele pe care le folosim

Folosiţi dicţionarul nu numai pentru a vă lămuri sensul unui cuvânt, ci şi pentru a afla care este etimologia sa. Istoria sau originea sa este trecută, de obicei, în paranteză, alături de definiţie. Nu vă imaginaţi nici măcar pentru o clipă că vocabularul folosit zi de zi e doar o înşiruire de cuvinte plictisitoare, de simple sunete puse cap la cap. Sunt pline de culoare, vii şi romantice. Nu poţi spune, de exemplu, „Dă un telefon băcanului pentru nişte

zahăr" fără a utiliza cuvinte pe care le-am împrumutat din diverse limbi şi civilizaţii. *Telefon* vine din două cuvinte greceşti, *tele* – care înseamnă departe şi *fon* – care înseamnă sunet. *Grocer* (*Băcan*) vine dintr-un vechi cuvânt franţuzesc, *grossier*, iar în franceză vine din latină, de la *grossarius*. Termenul înseamnă, de fapt, cel care vinde en-gros. Apoi, avem cuvântul *sugar* (*zahăr*) tot din franceză; francezii l-au împrumutat din spaniolă, iar spaniolii, din arabă; arabii l-au luat de la persani şi persanii, care spun *shaker*, l-au prelucrat după cuvântul sanscrit *carkara*, care înseamnă bomboană.

Puteţi lucra sau avea propria voastră companie. *Companie* vine dintr-un vechi cuvânt franţuzesc, *companion*; *companion* este compus din *corn şi panis*, pâine. *Companionul* este cel cu care îţi mănânci pâinea. O *companie* reprezintă un grup de oameni care încearcă să-şi câştige pâinea împreună. *Salariu* înseamnă banii de *sare*. Soldaţii romani primeau o sumă pentru sare şi într-o bună zi cineva s-a referit la întreaga sumă, numind-o *salarium*, creând un fel de argou care între timp a devenit un cuvânt respectabil în limba engleză. Ţineţi în mână *a book* (*o carte*). Aceasta, de fapt înseamnă *beech* (*tablă*), pentru că pe vremea anglo-saxonilor cuvintele erau scrijelite pe o tablă de lemn. Dolarul pe care îl aveţi în buzunar vine din cuvântul *vale* (*valley*). *Dollars* (*dolarii*) au apărut pentru prima dată la St. Joachim *Thaler* sau *Dale* sau *Valley* în secolul al XVI-lea.

Cuvântul janitor (*îngrijitor*) şi cuvântul *January* (*ianuarie*) vin amândouă de la un fierar etrusc care a trăit la Roma şi a inventat nişte încuietori speciale pentru uşi, balamalele. Când a murit, el a fost socotit un zeu păgân şi a fost reprezentat cu două chipuri pentru a se putea uita în două părţi deodată, fiind asociat cu ideea de uşă care se închide şi se deschide. Astfel, luna care se află la încheierea unui an şi la deschiderea celuilalt se numeşte

January sau luna lui *Janus*. Deci, când folosim *January* sau *janitor*, cel care apără uşile, de fapt slăvim numele unui fierar care a trăit cu o mie de ani înainte de Cristos şi care a avut o nevastă pe nume Jane.

Cea de-a şaptea lună a anului, *iulie*, se numeşte aşa după Iulius Caesar. împăratul Augustus, ca să nu se lase mai prejos, a numit luna următoare *august*. Numai că cea de-a opta lună avea doar treizeci de zile pe atunci, iar Augustus nu putea să dea numele său unei luni mai scurte decât cea a lui Iulius. Deci, a luat o zi de la februarie, a adăugat-o la august, iar hoţia asta este evidentă pe toate calendarele din casele noastre. Vă spun eu că istoria cuvintelor vi se va părea fascinantă.

Căutaţi într-un dicţionar etimologia următoarelor cuvinte: atlas, boicot, cereale, colosal, concordie, stingere, învăţământ, finanţe, lunatic, panică, palat, pecuniar, sandviş, *chinurile lui Tantal*. Citiţi poveştile lor. Vi se vor părea şi mai pline de viaţă şi mai interesante. Le veţi folosi apoi cu mai mult entuziasm şi plăcere.

Rescrieţi o frază de o sută patru ori încercaţi să fiţi la obiect, să exprimaţi şi nuanţele cele mai fine ale gândului care se conturează în minte. Nu e întotdeauna uşor – nici măcar pentru scriitorii cu experienţă. Fanny Hurst îmi spunea că uneori rescria frazele de cincizeci sau de o sută de ori. Cu doar câteva zile înainte de această conversaţie, tocmai rescrisese o frază de o sută patru ori. Mabel Herbert Urner mi-a mărturisit că uneori petrecea câte o după-amiază întreagă scurtând cu o frază sau două din câte o nuvelă pe care urma să o publice în mai multe ziare. Guvernatorul Morris povestea cum Richard Harding Davis se străduia până la epuizare ca să găsească cuvântul cel mai potrivit:

Fiecare rând din povestea sa reprezenta una dintre miliardele de fraze la care se putea gândi pentru a o găsi pe cea mai potrivită care să reziste veşnic. Frazele,

paragrafele, paginile, uneori întreaga poveste erau scrise şi rescrise de nenumărate ori. El lucra pe principiul eliminării. Dacă voia să descrie un automobil care ajunge la poartă, întâi făcea o descriere lungă şi elaborată, din care nu era omis niciun detaliu din tot ceea ce ar fi putut să observe cei care aveau spirit de observaţie din întreaga creştinătate. Apoi, începea să elimine unul câte unul amănunte pe care atât de greu şi le amintise. După ce renunţa la un cuvânt, se întreba: „Oare imaginea mai rămâne?" Dacă i se părea că nu, punea la loc amănuntul pe care tocmai îl scosese şi renunţa la altele ş.a.m.d., până ce, din toată această muncă titanică, rămânea pentru cititor acea imagine extrem de vie şi de clară (până la cel mai mic detaliu) prin care poveştile şi romanele sale sunt permanent apreciate, aducând atâta încântare.

Majoritatea n-avem nici timpul, nici dispoziţia să ne căutăm atâta cuvintele. Aceste exemple sunt citate pentru a arăta importanţa pe care o dau scriitorii de succes unui stil şi unei exprimări corecte, în speranţa că îi vor încuraja pe cursanţi să acorde mai multă atenţie folosirii limbii. Desigur, nu e practic ca un vorbitor să ezite într-o frază şi să înceapă cu „*A… a…*" pândind cuvântul care să exprime cel mai bine nuanţa pe care vrea s-o transmită celorlalţi, dar el ar trebui să exerseze precizia exprimării în conversaţiile de zi cu zi până ce vine de la sine. Ar trebui, dar o face? Nu.

Se spune că Milton ar fi folosit opt mii de cuvinte, iar Shakespeare, cincisprezece mii de cuvinte. Un dicţionar standard conţine aproape o jumătate de milion de cuvinte; dar omul obişnuit, conform estimărilor, întrebuinţează doar două mii. El ştie, cunoaşte verbe, destule cuvinte de legătură cât să le pună cap la cap, o mână de substantive şi câteva adjective bine gândite. Este prea leneş şi prea absorbit de treburi ca să mai urmărească precizia şi exactitatea acestora. Rezultatul? Să vă dau un exemplu.

Am petrecut cândva nişte zile de neuitat în Marele Canion din Colorado. Într-o după-amiază, am auzit o doamnă care folosea acelaşi adjectiv pentru câinele său, Chow-chow, pentru un concert simfonic, pentru starea de spirit a unui bărbat şi chiar pentru Marele Canion. Toate acestea erau „frumoase”.

Ce-ar fi trebuit să spună? Iată o listă de sinonime pe care a întocmit-o Roget pornind de la adjectivul *frumos*. Care credeţi că sunt adjectivele care s-ar potrivi?

Adjective: *frumos*, răpitor, chipeş, drăguţ, adorabil, graţios, elegant, rafinat, delicat, drăgălaş.

atrăgător, nurliu, prezentabil, mândru, bine făcut, sublim, arătos, bine proporţionat, bine legat, simetric, armonios.

sclipitor, strălucitor, radiant, trandafiriu, rumen, înfloritor, dichisit, fercheş, ordonat, îngrijit, spilcuit, şic, stilat, pus la punct.

strălucitor, luminos, scânteietor, radios, splendid, falnic, orbitor, incandescent, poleit, fastuos, somptuos, nemaipomenit, superb, magnific, măreţ, extraordinar.

artistic, estetic, pitoresc, pictural, încântător, atrăgător, desăvârşit, decorativ.

perfect, nepătat, impecabil, imaculat, intact, pur.

pasabil, prezentabil, acceptabil.

Sinonimele pe care tocmai le-am citat le-am luat din *Treasury of Words* (*Comoara de cuvinte*) a lui Roget. Aceasta este o ediţie prescurtată pentru *Thesaurus* (*Tezaurul*) lui Roget. Este foarte folositoare cartea asta. Personal, nu scriu niciodată nimic fără s-o am la îndemână. Uneori o folosesc de zece ori mai des decât dicţionarul.

Câţi ani de muncă minuţioasă i-or fi trebuit lui Roget s-o scrie? Aceasta e o ediţie pentru o viaţă întreagă, deşi costă cât o cravată ieftină. Nu una care să rămână pe raftul bibliotecii. Este o unealtă care trebuie folosită permanent. Folosiţi-o când scrieţi şi când vă cizelaţi

discursul. Folosiţi-o când vă dictaţi scrisorile şi rapoartele. Folosiţi-o zilnic şi vă va dubla sau chiar vă va tripla forţa cuvintelor.

Renunţaţi la frazele răsuflate

Încercaţi nu numai să fiţi la obiect, ci şi originali. Trebuie să aveţi curajul să spuneţi lucrurilor pe nume, „aşa cum le-a lăsat Dumnezeu”. De exemplu, după Potop, o minte originală a folosit pentru prima dată expresia „cu sânge rece”. Atunci era extraordinară, pentru că era foarte nouă. Până şi la ospăţul lui Belshazzar încă îşi mai păstra din vigoare, având în vedere că a fost folosită în discursul de după cină. Dar, oare, cine ar mai folosi-o în prezent ţine la originalitatea şi la mândria sa? Este demodată.

Iată o listă cu douăsprezece comparaţii care îţi stârnesc râsul. Oare sunt la fel de eficiente ca expresia depăşită cu „sângele rece”? Nu sunt, oare, mult mai proaspete şi mai acceptabile?

Rece ca> o broască râioasă.
Rece ca gheaţa.
Rece ca un aisberg.
Rece ca un mormânt.
Rece ca munţii îngheţaţi ai Groenlandei.
Rece ca pământul.
— *Coleridge*
Rece ca o broască ţestoasă.
— *Richard Umberland*
Rece ca zăpada într-o zi geroasă.
— *Allan Cunningham*
Rece ca un bulgăre de sare.
— *James Huneker*
Rece ca un vierme de pământ.
— *Maurice Maeterlinck*
Rece ca zorile dimineţii.
Rece ca o ploaie de toamnă.

Pentru că tot v-am deschis apetitul, ce-ar fi să vă concentraţi asupra ideii de rece? Aveţi curajul să fiţi originali. Continuaţi următoarele expresii:

Rece ca…
Rece ca…
Rece ca…
Rece ca…
Rece ca…

Am întrebat-o odată pe Kathleen Norris cum îţi poţi perfecţiona stilul. „Citind proza şi poezia clasică”, mi-a răspuns. „Şi eliminând, în mod critic, frazele mut deşi expresiile răsuflate”.

Un redactor al unei reviste mi-a spus cândva că, atunci când găseşte două sau trei expresii răsuflate într-un articol ce urmează a fi publicat, îl returnează autorului fără să-şi mai piardă vremea să-l citească până la capăt. Căci, adăuga el, cel care nu are originalitate în exprimare este puţin probabil că va dovedi originalitate în gândire.

Rezumat

1. Suntem legaţi de această lume prin patru trăsături comune. Suntem evaluaţi şi clasificaţi în funcţie de aceste patru lucruri: ceea ce facem, cum arătăm, ceea ce spunem şi cum spunem. Adesea, suntem judecaţi după cum vorbim. Charles W. Eliot, după o experienţă ca rector la Harvard de treizeci de ani, a declarat: „Recunosc că există un accesoriu absolut necesar în educaţia oricărei doamne sau al oricărui domn, o folosire corectă şi rafinată a limbii materne”.

2. Stilul va fi în mare măsură o reflectare a ceea ce citiţi. Deci, urmaţi exemplul lui Lincoln şi înconjuraţi-vă de maeştrii literaturii. Petreceţi-vă serile cât se poate de des cu Shakespeare şi cu alţi mari poeţi şi maeştri ai prozei. Procedaţi astfel şi, fără să vă daţi seama, inevitabil, mintea

voastră se va îmbogăţi, iar stilul va prelua o parte din gloria celor ce vă însoţesc.

3. „Am renunţat la ziare pentru Tacit şi Tucidide, pentru Newton şi Euclid”, scria Thomas Jefferson, „şi sunt mult mai fericit”. De ce nu i-aţi urma exemplul? Nu renunţaţi complet la ziare. Dar acordaţi-le doar jumătate din timpul acordat până acum. Timpul rămas folosiţi-l pentru a citi cărţi de valoare. Rupeţi douăzeci sau treizeci de pagini dintr-un astfel volum, puneţi-le în buzunar şi citiţi-le în momentele cele mai ciudate de peste zi.

4. Citiţi cu dicţionarul alături. Căutaţi cuvintele pe care nu le ştiţi, încercaţi să aflaţi cum puteţi proceda ca să vi le fixaţi în memorie.

5. Studiaţi etimologiile. Povestea cuvintelor nu este deloc plictisitoare sau searbădă. Uneori, acestea sunt adevărate romane. De exemplu, cuvântul *salariu* înseamnă *bani de sare*. Soldaţii romani primeau o sumă de bani pentru sare şi, într-o bună zi, cineva s-a referit la întreaga sumă, numind-o *salariu*.

6. Nu folosiţi cuvinte învechite, uzate. Fiţi precişi, exacţi în exprimare. Să aveţi mereu pe birou *Treasury of Words* a lui Roget. Răsfoiţi-o cât mai des. Nu calificaţi tot ce vedeţi în jur drept frumos numai pentru că e plăcut la vedere. Puteţi să vă exprimaţi mai precis, la obiect şi mai elegant, folosind sinonimele adjectivului frumos – *şic*, *stilat*, *rafinat*, *chipeş*, *graţios*, *armonios*, *fercheş*, *spilcuit*, *radios*, *orbitor*, *superb*, *magnific*, *pitoresc* etc.

7. Nu folosiţi comparaţii banale, cum ar fi expresia „cu sânge rece”. Luptaţi-vă să găsiţi ceva nou. Aduceţi chiar voi zâmbetul pe buze. Aveţi curajul să fiţi originali.

Cuprins

Introducere 5
1. Dezvoltarea curajului şi a încrederii în sine 7
2. Formarea încrederii în sine 21

3. Cum îşi pregăteau cuvântările oratorii celebri 39
4. îmbunătăţirea memoriei 56
5. Elementele de bază ale discursului eficient 75
6. Secretul unei exprimări reuşite 86
7. Prezenţa şi personalitatea oratorului 101
8. Cum să începi un discurs 118
9. Cum să închei un discurs 135
10. Cum să-ţi exprimi clar punctul de vedere 149
11. Cum să stârneşti interesul publicului 164
12. îmbunătăţirea stilului
Cum să vorbim în public
Secretele succesului
Liderul poţi fi tu
Lasă grijile, începe să trăieşti
Cum să vorbim în public
Tehnici de a vinde clasică